الجــات

وآليات منظمة التجارة العالمية

(من أورجواى لسياتل وحتى الدوحة)

الأستاذ الدكتور

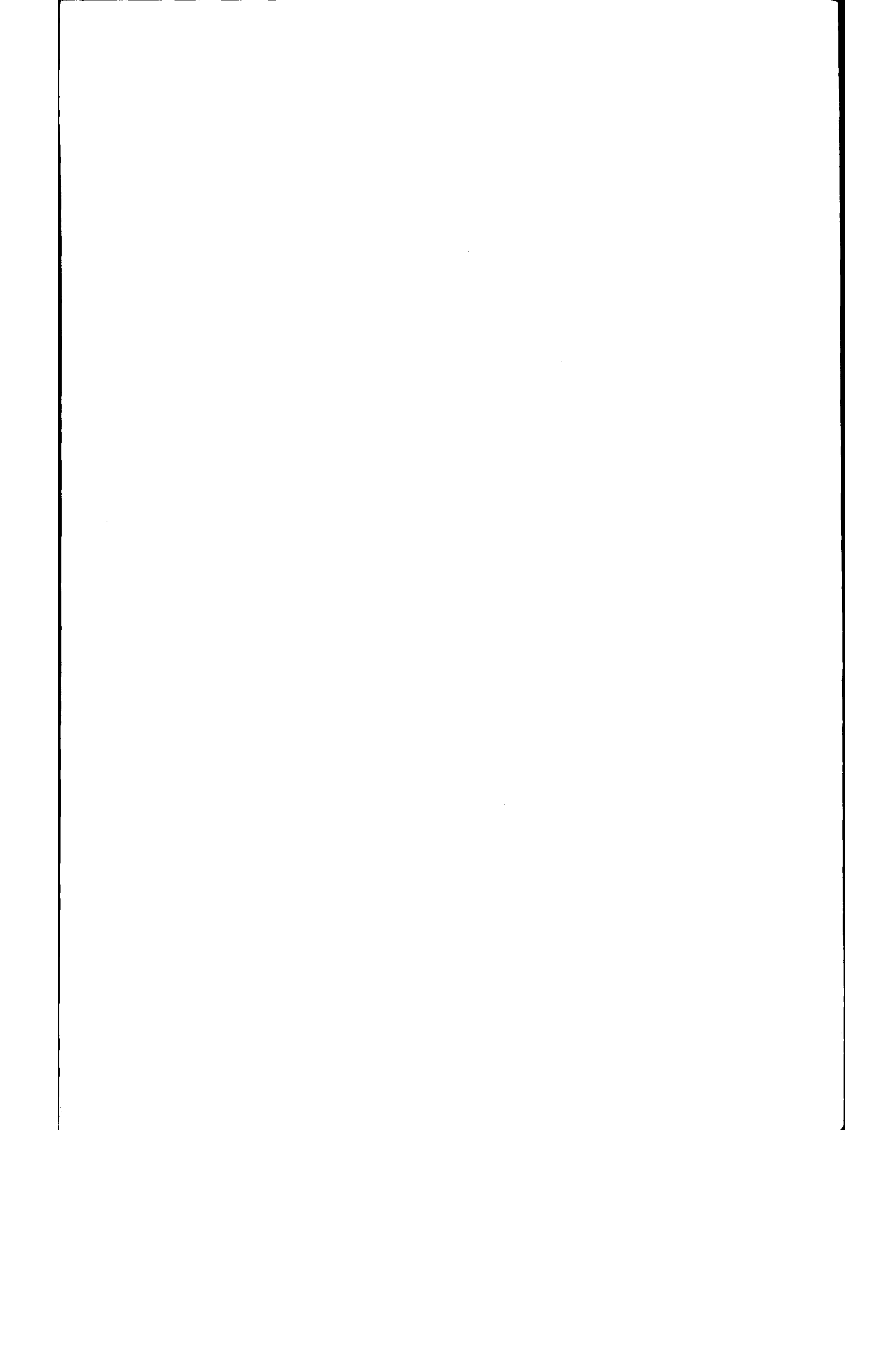
عبد المطلب عبد الحميد

أستاذ الاقتصاد وعميد مركز تنمية الإدارة المحلية
بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية
والمنتدب لكلية الاقتصاد ـ جامعة 6 أكتوبر
وكلية التجارة ـ جامعة عين شمس

2002 / 2003

الدار الجامعية

٨٤ شارع ذكريا غنيم ـ تانيس سابقاً
e-maill : m20ibrahim@yahoo.com
٥٩١٧٨٨٢ ✆



بسم الله الرحمن الرحيم

❀ إهداء

إلى شريكة الكفاح والنجاح . . زوجتي

إلى أحب وأعز ما لدي في الوجود

أبنائي الأحباء مروة ومحمد ومصطفي ومنار

محتويات الكتاب

الفصل التاسع

الفصل العاشر

المقـدمـــة

انتهت جولة أوروجواى الشهيرة وهى الجولة الثامنة والاخيرة من جولات الجات GATT الخاصة بتحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية والكمية، وقد تم التوقيع عليها فى 15 أبريل 1994 بمراكش بالمغرب، وأنشـــأت بمقتضاهـــا منظمة التجارة العالمية WTO فى أول يناير 1995 من القرن العشرين لتحل بذلك محل سكرتارية الجات التى كانت تعمل منذ عام 1947، وبالتالي تصبح منظمـــة التجارة العالمية على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولى والبنك الدولى فـــى مجال إدارة النظام الاقتصادى العالمى الجديد.

وقد تولت منظمة التجارة العالمية متابعة تطبيق ما أتفق عليه فـــى جـــات 1994 من اتفاقيات حول تحرير التجارة الدولية فى مجالات الســـلع الزراعيـــة والصناعية والخدمات والملكية الفكرية والاســـتثمار وإدارة النظـــام التجـــاري العالمي المتعدد الاطراف من خلال مجموعة من الآليات مثـــل آليـــة صنـــع القرارات داخل المنظمة وآلية فض المنازعـــات وآليـــة مراجعـــة السياســـات التجارية وآلية مكافحة الإغراق والدعم والوقاية وكان على قمة هذه الآليات هو المؤتمر الوزاري للمنظمة الذى اتفق على أن يعقد كل سنتين على الأقل، وقـــد تم بالفعل عقد أربع مؤتمرات وزارية كان أولها المؤتمر الوزارى الأول فـــى سنغافورة 1996 والمؤتمر الوزارى الثاني بجنيف عام 1998 والمؤتمر الوزارى فى سياتل فى ديسمبر 1999 والمؤتمر الوزارى الرابع فى الدوحة الذى عقد فى نوفمبر 2001.

وقد أظهرت آليات منظمة التجارة العالميـــة فـــى التطبيـــق العديـــد مـــن المشكلات وفجرت الكثير من القضايا الهامة بل كشفت عن رغبة اكيدة لـــدى الدول الأعضاء وبخاصة الدول المتقدمة عن ضرورة إطلاق جولة جديدة مـــن

المفاوضات المتعددة الأطراف لتصفية الخلافات التى أظهرتها عمليات التطبيق للأتفاقيات المبرمة فى 1994، أى بعد أكثر من سبع سنوات من التطبيـــق بــل ومحاولة إدخال موضوعات جديدة على مائدة المفاوضات تضع توجها مستقبلياً جديداً للنظام التجاري العالمي متعدد الأطراف.

بل كشفت تلك الآليات أيضا أن الدول النامية عانت مــن تعسـف الـدول المتقدمة الكبرى فى تطبيق الاتفاقات بل والأكثر من ذلك هو عدم قيـــام تلـك الدول بالوفاء بالتزاماتها التى تعهدت بها فى أوروجواى 1994 وخاصــــة مـا يتعلق بالنفاذ وفتح الأسواق وتحايلت على اجراءات التنفيذ وهو ما كلف الـدول النامية أكثر من 700 مليار دولار ضاعت عليها بسبب ذلك حيــث اســتخدمت الدول المتقدمة ما يمكن تسميته بالقيود الرمادية واستغلت كفاءتها وقدرتها على التعامل مع قضايا الاغراق والدعم والوقاية مما جعل الدول النامية فى وضـــع أسوأ وليس فى وضع افضل كما كان متوقعاً .. وبدأت تظهر احتجاجات قويـة من الدول النامية لهذا الوضع وبدأ التشكك فى كفاءة وفعالية منظمة التجـارة العالمية فى هذا المجال.

وأصبح النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف ومنظمة التجارة العالميـة فى مأزق حقيقي بين القوى المعارضة لاطلاق جولة جديدة مــن المفاوضــات وعدم ادخال موضوعات جديدة فى مجال تحرير التجارة الدولية قبل الانتـــهاء من تنفيذ كل الالتزامات والتعهدات الخاصة بجات 1994 وتحسين أداء منظمـــة التجارة العالمية وزيادة فعاليتها وكفاءتها وتحقيق المطالب المطروحة ويتبنــــي هذا الاتجاه الدول النامية والأقل نمواً. بينما نجد أن القوى المؤيدة لاطلاق جولة مفاوضات جديدة وهى الدول المتقدمة ترى أن هناك ضرورات لذلك لحسم كل الخلافات التى أظهرتها عمليات التطبيق وخاصة الملف الزراعي والتعامل مـع كل الموضوعات الجديدة التى يجب أن تكون مجالاً للمفاوضـــات المســتقبلية، تمثل التجارة والمنافسة وقضايا الاستثمار والبيئة وعلاقتها بالتجارة والتجـــارة

الإلكترونية مع بحث القضايا المؤسسية الخاصة بآليات منظمة التجارة العالمية.

وقد انتصر الاتجاه الثاني مع نهاية مؤتمر الدوحة 2001 بعد الوصول إلى ما يمكن تسميته بالحل التوفيقي أو الوسط، حيث اتفق على اطلاق جولة جديدة للمفاوضات تحت مسمي برنامج العمل الموسع الذى يجب الانتهاء من المفاوضات على موضوعاته ليس قبل يناير 2005.

وهو ما يتطلب من الجميع سواء الدول المتقدمة أو الدول النامية وخاصة الأخيرة الاستعداد من الآن لخوض مفاوضات أكثر تعقيداً وأكثر صعوبة وربما تستمر إلى أجل غير محدد، وأصبح السؤال الملح هو ما الذى يمكن عمله من جانب الدول النامية تجاه كل هذه التوجهات المستقبلية فى النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف ومنظمة التجارة العالمية خاصة بعد انضمام المارد الصيني إلى عضوية منظمة التجارة العالمية فى نوفمبر 2001 ؟

ولكل ذلك كان الهدف من اخراج هذا الكتاب تحت عنوان "الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروجواى لسياتل وحتى الدوحة" وذلك من خلال عشر فصول يضمها هذا الكتاب.

ويتناول الفصل الأول الجات، النشأة والأهداف والمبادئ وجولات المفاوضات، بينما يتعامل الفصل الثاني مع أبعاد جولة أوروجواى ونتائجها، ويخصص الفصل الثالث لإلقاء الضوء على اتفاقية تحرير تجارة الخدمات GATS وآثارها، ويتتبع الفصل الرابع نشأة منظمة التجارة العالمية وهيكلها التنظيمي، ويكشف الفصل الخامس النقاب عن آليات منظمة التجارة العالمية، بينما يلقى الفصل السادس بنظرة تحليلية على المنازعات التجارية والقضايا المطروحة على منظمة التجارة العالمية، ويركز الفصل السابع بشكل خاص على آلية التعامل مع قضايا الإغراق، ويلقى الضوء الفصل الثامن على المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية قبل سياتل، ويتناول الفصل التاسع

باسهاب مؤتمر سياتل ونتائجه ومستقبل منظمة التجارة العالمية، ثم يحلل الفصل العاشر مؤتمر الدوحة والتوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية.

وأرجو من الله العلي القدير أن أكون قد وفقت فى استعراض كـــل هــذه الموضوعات والقضايا الشائكة وأضأت الطريق لكل صناع القرار فى الـــدول النامية والمهتمين والمتخصصين ومراكز الأبحاث والباحثين وخاصة فى الدول العربية بل وحفزت الهمم للاهتمام بكل هذه القضايا المطروحة نحــو خــوض المفاوضات القادمة بكفاءة وفعالية واقتدار وتنسيق يعظم مصالح كـــل الـــدول النامية.

متمنياً أن يكون هذا الكتاب اضافة نافعة للمكتبة العربية التى تكاد تكـــون خالية من مرجع شامل يتعامل مع سبع سنوات تطبيق للنظام التجاري العـــالمي متعدد الاطراف ومنظمة التجارة العالمية وآلياتها خلال الفترة من 1995 وحتـــى نهاية 2001 وبداية 2002، وتوجهاته المستقبلية. لعلي أكون قد نجحت فى فتـــح المجال للمزيد من البحث والدراسة فى هذا المجال الحيوي والهام.

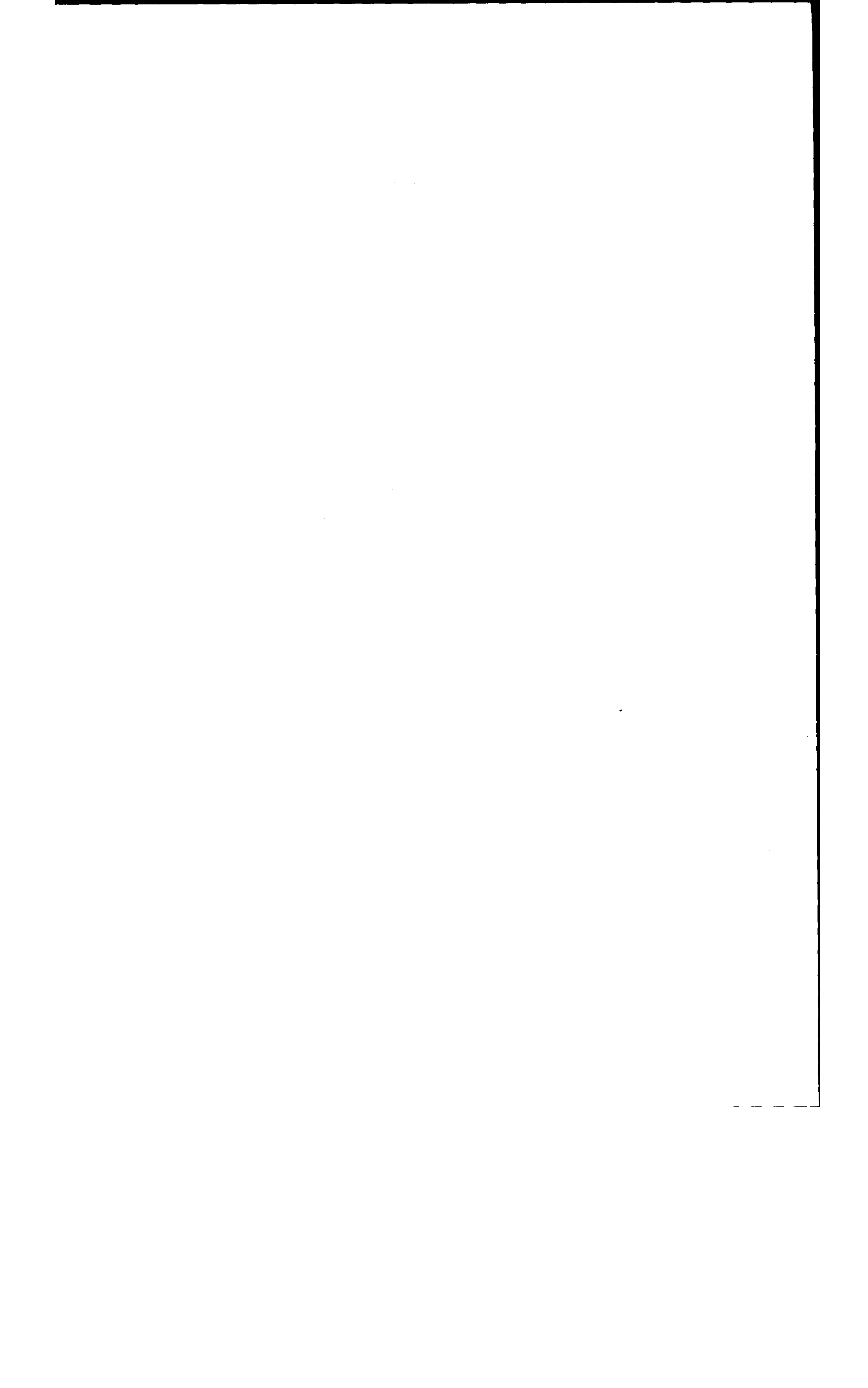
المؤلـــف

أ. د/ عبد المطلب عبد الحميد

الفصـــل الأول

الجـــات

(النشأة والأهداف والمبادئ وجولات المفاوضات)



الفصل الأول

الجـــات GAAT

(النشأة والأهداف والمبادئ وجولات المفاوضات)

تشير اتفاقية الجات (GATT) من المنظور اللفظي للمصطلح إلـــى أنـــها ناتج جمع الأحرف الانجليزية الأولي للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركيـــة والتجارة General Agreement on Tariffs and Trade ومن المنظور الاقتصـــادي، فهي اتفاقية دولية متعددة الأطراف لتبادل المزايا التفضيليـــة بيـــن الـــدول الأعضاء الناتجة عن تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركيـــة والتـــى يطلق عليها القيود التعريفية والقيود الكمية التى يطلق عليها القيـــود غـــير التعريفية، وبالتالي فإن اتفاقية الجات كانت ولازالت تمثل محاولة من الدول الأعضاء[1] للعودة تدريجيا إلى سياسات حرية التجارة فى مجال العلاقـــات الاقتصادية الدولية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية ومن منطلق أن التجارة الدولية هى محرك النمو الاقتصادي Engine of Growth وأنها تنتعش فى ظـــل المنافسة وفتح الاسواق ومن ثم فأن حرية التجارة تعد شرطا أساسيا للنمـــو الاقتصادي. ومن المنظور المؤسسي، فقـــد تكونـــت ســـكرتارية الجـــات للاشراف على جولات المفاوضات التى أقرت من الدول الاعضاء، حـــول التعريفات الجمركية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية وذلك منذ 20 أكتوبـــر عام 1947 عندما وقع على الاتفاقية 23 دولة وأقرت فى جولة جنيف لتدخـــل حيز التنفيذ فى عام 1948 فى أول يناير من هذا العام.

وتجدر الاشارة إلى ان جولات المفاوضات التى عقدت حـــول تحريـــر

(1) بدرجة أكثر دقة كان يطلق على الدول الموقعة على تلك الاتفاقية فى ظل سكرتارية الجـــات علـــى أنهـــم الاطراف المتعاقدون Contracting Parties وليس الدول الأعضاء.

التجارة الدولية من خلال سكرتارية الجات جعلت تلك السكرتارية تكتسب بقوة الممارسة عبر ما يقرب من نصف قرن، وضع يقترب من المنظمة العالمية غير الدائمة التى تمارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها جنيف وحتى إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO التى حلت محل سكرتارية الجات فى أول يناير 1995 مع انتهاء جولة اوروجواي الشهيرة عام 1994 وبالتالي اصبحت منظمة التجارة العالمية تتمتع بصلاحيات وقوة افضل بكثير مما كانت عليه الجات، لتقف تلك المنظمة على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي فى مجال إدارة النظام الاقتصادى العالمي الجديد.

وفى ضوء ذلك فقد عقدت خلال الفترة من 1947 وحتى 1994 ثماني جولات للمفاوضات متعددة الأطراف حول تحرير التجارة العالمية كانت اكثرها شهرة من حيث النتائج والأبعاد والآثار، جولة أوروجواي التى استمرت من عام 1986 إلى 15 ديسمبر 1993 وذلك فى مدينة بونتاديل اسيت بدولة اوروجواي وهى أحد الدول النامية من مجموعة دول امريكا اللاتينية، بل وكان هناك أصرار من الدول المتقدمة أن يتم التوقيع النهائي على تلك الجولة فى دولة نامية أخرى هى المغرب حيث تم هذا التوقيع من قبل 117 دولة فى 15 أبريل 1994 فى مدينة مراكش بالمملكة المغربية.

ويهدف هذا الفصل إلى إلقاء الضوء على الجات من حيث النشأة والاهداف والمبادئ وجولات المفاوضات التى تمت قبل جولة أوروجواي وذلك على النحو التالي:

أولاً: نشأة وتطور الجات:

يلاحظ أنه مع انتهاء الحرب العالمية الثانية عام 1945 بدأت معظم دول

العالم سواء المنتصر منها أو المهزوم فى اقرار مبدأ أنه لا حرب عالميـــة ثالثة بعد ذلك، وأنه لابد من العودة إلى مبدأ يقر بأنه "على الاقتصاد أن يقود السياسة"، أى أن التوجهات السياسية لأى دولة يجب أن تصب مـــن اجـل المصلحة الاقتصادية العليا لكل دولة، وبالتالي لا منــــاص مــن ضــرورة الاهتمام بتنمية النشاط الاقتصادي وإعادة بناء الاقتصادات التــــى دمرتــها الحرب، ولابد من توافر قدر من الاستقرار النقـــدي والاقتصـــادي علـــى مستوى الاقتصاد العالمي.

من هنا بدأ التفكير جدياً فى إقامة نظاماً اقتصادياً عالمياً جديـــداً يقــوم على ثلاث منظمات عالمية تعمل على إدارة هذا النظام اقتصادياً من خـــلال وضع القواعد التى تحكم سلوك كل دولة تجاه هذا النظام وتجـــاه أى دولـــة أخرى عضواً فى أى منظمة من هذه المنظمات التى تتبـــع فـــى الأســـاس المنظمة الكبرى الأم وهى منظمة الأمم المتحدة.

وهكذا قام صندوق النقد الدولي فى 25 ديســـمبر 1945 طبقـــاً لاتفاقيـــة بريتون وودز كمنظمة مسئولة عن إدارة النظام النقـــدي الدولـــي ومهمتـــه الاساسية وضع القواعد التى تحكم سلوك كل دولة بالنسبة لاستقرار أســـعار الصرف وسياسات ميزان المدفوعات وكيفية عـــلاج العجــز مـــع العـــالم الخارجي أى علاج الاختلال فى التوازن الخــــارجي مــن منطلــق عـــدم الاضرار بالدول الأخرى وبما لا يتعارض مع اعتبارات الاستقرار النقـــدى والاقتصادي وتوجهات التنمية.

بينما أنشئ البنك الدولي عام 1946 طبقاً لاتفاقية بريتون وودز أيضـــاً[1] كمنظمة عالمية مسئولة عن دفع عجلة التنمية فى العالم من خـــلال إدارتـــه

(1) بريتون وودز المدينة الامريكية التي وقعت فيها اتفاقية إنشاء كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

للنظام العالمي الدولي والاهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية للدول الاعضاء ولذلك فإن مسئوليته تنصب أساساً على سياسات التنمية والاستثمارات، وسياسات الاصلاح الهيكلي وسياسات تخصيص الموارد فى القطاعين العام والخاص، وكذلك يهتم البنك الدولي بصفة رئيسية بالجدارة الائتمانية لأنه يعتمد فى تمويله على الاقتراض من أسواق المال ومنح قروض طويلة الأجل للمساعدة فى تعمير وتنمية أقاليم الدولة العضو وتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى وتشجيع الاستثمارات الاجنبية الخاصة والمساهمة فى تحقيق النمو المتوازن فى الأجل الطويل للتجارة الدولية وعلاج الاختلالات الهيكلية فى الدول النامية وزيادة مشاركة القطاع الخاص فى المشروعات الاستثمارية واعطاء دفعة للتنمية الاقتصادية فى الدول النامية الاكثر فقراً، ومنح القروض لمشروعات البنية الأساسية والطاقة لتقوية البنية الأساسية وتحسين الأداء فى تلك الدول.

وفى ضوء ذلك اتجه التفكير فى نفس الوقت إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية وسميت فى عام 1947 بمنظمة التجارة الدولية ITO حيث طرحت فكرة إنشائها عندما أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة، بناء على مقترح أمريكي، توصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف فى لندن عام 1946 ولقد تم عقد المؤتمر بالفعل وتم استكمال أعماله فى صيف عام 1947 ثم اختتمها فى هافانا عام 1948 حيث أصدر ميثاق هافانا والذى عرف أيضاً بميثاق التجارة الدولية الذى تضمن التوصل إلى اتفاقية للتجارة الدولية متضمنة العمل على إنشاء منظمة للتجارة الدولية تكون على نفس مستوى صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وقد وقع على ميثاق هافانا فى كوبا حوالي 56 دولة.

ورغم أن مؤتمر هافانا الذى أسفر عن ميثاق هافانا انعقد فى الأساس من خلال مبادرة أمريكية، إلا أن الإدارة الأمريكية فى هذا الوقت سحبت موافقتها المبدئية على الميثاق ورفض الكونجرس الأمريكي التصديق عليه رسمياً عام 1950 بعد أن تم تجميده خلال تلك الفترة، وقد جاء الرفض خصيصاً ومنصباً على عدم إنشاء منظمة للتجارة الدولية خشية أن تنتقص هذه المنظمة من السيادة الأمريكية على تجارتها الخارجية بالإضافة إلى وجود خلافات حادة مع الجانب الاوروبي فى مجال تحرير التجارة الدولية فى هذا الوقت.

وتجدر الإشارة إلى أن الرفض الأمريكي قد جاء بصورة لم تخل بتوجه الولايات المتحدة الأمريكية التى سعت إلى توقيع اتفاقية شاملة لتحرير التجارة الدولية السلعية من القيود التعريفية وغير التعريفية التى كانت تعوق تدفقها، وبالتالي فقد دعت إلى عقد مؤتمر دولي عام 1947 أيضاً فى جنيف أى قبل التوصل فى الأساس لميثاق هافانا ليتماشى هذا التوجه مع الطريقة الأمريكية التقليدية فى مثل تلك المجالات فيما يطلق عليه بالتحرك المزدوج Double – Track Approach.

وقد أسفر هذا التحرك عن عقد مؤتمر جنيف والذى شارك فيه 23 دولة للتفاوض على تخفيض القيود التعريفية وتخفيف القيود الكمية فى مجال التجارة الدولية، وقد كملت المفاوضات بتوقيع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة فى 20 أكتوبر عام 1947 والتى أصبحت سارية المفعول منذ أول يناير سنة 1948.

وبالتالي نشأت اتفاقية الجات لتكون مجرد تنظيم دولي مؤقت حتى يخرج ميثاق هافانا إلى النور، ومع عدم خروج هذا الميثاق إلى حيث

التنفيذ، تحولت الجات إلى سكرتارية تقترب كثيراً من أن تكـــون منظمـــة دولية، لكنها ظلت فى شكل سكرتارية تدعو إلى عقد جـــولات مفاوضـــات حول تحرير التجارة الدولية دون أن ترقي إلى أن تكون منظمة عالمية مـــن الناحية القانونية ولا حتى من ناحية الإطار المؤسسي بـــل ظلـــت تمـــارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها جنيف، وظلت هكذا إلى أن أعلـــن عن قيام منظمة التجارة العالمية فى 1995/1/1 لتحل محل هذه الســـكرتارية وتظهر إلى الوجود بعد أن عطل قيامها إلى ما يقرب من نصف قرن.

ومعنى ذلك أن الجات نشأت مع أول يناير 1948 بحوالي 23 دولة عضو وانتهت مع اول يناير 1995 عندما وقع 117 دولة فى مراكش بالمغرب علـــى إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO لتحل محل سكرتارية الجات بالفعل.

هذا عن ظروف نشأة وتطور الجات، فماذا عن التعريف بها ..

ثانياً: التعريف بالجات GATT

لقد أشرنا فى مقدمة هذا الفصل، بل ونؤكد مرة أخرى على أن اتفاقيـــة الجات GATT تعتبر من المنظور اللفظي للمصطلح، هى عبارة عـــن نـــاتج جمع الاحرف الإنجليزية الاولي للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة General Agreement on Tariffs and trade .

ومن المنظور الاقتصادي، فهى اتفاقية دولية متعددة الأطراف لتبـــادل المزايا التفضيلية بين الدول الأعضاء الناتجة عن تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية والتى يطلق عليها القيود التعريفية والقيود الكميـــة والتـــى يطلق عليها القيود غير التعريفية. وبالتالي فإن اتفاقية الجات كانت ولازالت

تمثل محاولة من الدول الأعضاء[1] العودة إلى سياسات حرية التجارية الدولية ومن منطلق أن التجارة الدولية هى محرك النمو Engine of Growth.

ومن المنظور القانوني فقد رؤي أن الجات هى معاهدة دولية تنظم التجارة الدولية بين الدول التى كانت تقبل الانضمام إليها والتى كانت 23 دولة عند التوقيع عليها عام 1947 ووصلت إلى 117 دول فى أوائل 1994 عند انتهاء العمل بسكرتارية الجات مع التوقيع على إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO بدلاً منها بمراكش بالمغرب.

ومن المنظور المؤسسي، فقد تكونت سكرتارية الجات للاشراف على جولات المفاوضات التى أقرت من الدول المتعاقدة عليها، حول التعريفات الجمركية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية وذلك منذ أكتوبر عام 1947 من خلال الدول الموقعة عليها والتى بلغ عددهم فى ذلك 23 دولة وأقرت فى جولة جنيف لتدخل حيز التنفيذ فى عام 1948 فى أول يناير من هذا العام.

وقد انطوت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة حتى ما قبل انشاء منظمة التجارة العالمية مباشرة، على ثلاثة أنواع من الاتفاقات الدولية[2].

1- الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، بما فى ذلك ما أدخل عليها من تعديلات وأضيف إليها من شروح وإيضاحات وما استحدث فيها من مواد وعلى وجه الخصوص المواد من (36) إلى (38) التى أصبحت اشكل الجزء الرابع من تلك الاتفاقية العامة÷، وقد تم ادخال هذا الجزء فى سنة 1965 ليعالج قضايا التجارة والتنمية، ويؤكد تعهد الدول المتقدمة بتمكين الدول النامية من استخدام اجراءات خاصة لتشجيع تجارتها

---

(1) أطلق عليهم الاطراف المتعاقدة لحظة التوقيع على الاتفاقية عام 1947.

(2) انظر فى ذلك GATT, GATT: What it is, What it dose? , Geneva, 1991, P. 7

وتنميتها ومنحها معاملة تفضيلية دون التزام مقابل من جانبها[1]. ومن الضروري الاشارة إلى أن الاتفاقية تشمل بالاضافة إلى موادها المختلفة، جداول التزامات الدول بالتعريفات المخفضة التى يتم التوصل إليها فى المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التى تنظمها الجات، إذ جرى العرف على اعتبار أن هذه الجداول هى جزءاً لا يتجزأ من تلك الاتفاقية العامة.

2- مجموعة الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى نهاية جولة مفاوضات طوكيو 1973 – 1979 حيث أطلق عليها الاتفاقات الجمعية Plurilateral Agreement التى لا تلزم جميع الدول المنضمة إلى الجات بل تطبق فقط على مجموعة الدول التى تعاقدت ووافقت عليها، والتى حولتها جولة أوروجواى إلى اتفاقات متعددة الاطراف Multilateral Agreement لتكون ملزمة لجميع الدول الأطراف فى الجات ومثال لهذه الاتفاقات، اتفاق مكافحة الاغراق، واتفاق الدعم واتفاق القيود الفنية على التجارة.

3- اتفاقية الألياف المتعددة الأطراف M.F.A Multi-Fiber Arrangement التى تنظم التجارة فى المنسوجات والملابس وفق استثناء من القواعد العامة للجات حيث تحدد تلك الاتفاقية حصصاً كمية لصادرات الدول النامية من المنسوجات والملابس الجاهزة إلى الدول المتقدمة، وكانت توجد لجنة للاشراف على تنفيذ تلك الاتفاقية داخل سكرتارية الجات.

وتجدر الاشارة إلى أن اتفاقية الجات كانت تتكون من أربع أجزاء رئيسية:

---

(1) انظر فى ذلك د. إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1995، ص ص 14 – 15.

- الجزء الاول: يتلخص فى الالتزامات الأساسية التى يلتزم بـــها الأعضــاء وكذلك حقوق الدول المنظمة للاتفاقية بما فى ذلك جـــداول التعريفـــات الجمركية.
- الجزء الثاني: طرق التعامل والقواعد الخاصة بالتجارة الدولية.
- الجزء الثالث: القواعد الخاصة بالانضمام والانسحاب من الاتفاقية.
- الجزء الرابع: يتعلق بالدول النامية حيـــث يرتبـــط بتشـــجيع الصـــادرات لمجموعة الدول النامية.

وجرى العمل فى ظل سكرتارية الجات قبل انشــــاء منظمـــة التجـــارة العالمية فى أول يناير 1995، على أن يبدأ كل بلد أو اتحاد جمركي يشـــترك فى المفاوضات الخاصة بتخفيض الرسوم الجمركية باعداد قائمتين، القائمـــة الأولى: قائمة بالسلع التى يرغب فى التوسع فى تصديرهـــا ويطلـــب مـــن عضو أو أكثر تخفيض رسومه الجمركية المفروضة عليها والقائمة الثانيـــة: هى قائمة بالسلع التى يمكنه أن يوافق على تخفيض رسومه الجمركية عليها ومن ثم كانت هاتان القائمتان الوثيقتان الأساسيتان فى كل مفاوضات تمـــت على أساس تبادل المزايا التفضيلية والمعاملة بالمثل وكانت المفاوضات تتـــم على أساس بنود التعريفة سلعة سلعة، وهذا ما أعطى المفاوضات مرونــــة كبيرة وفقا لظروف كل دولة.

وتجدر الاشارة إلى حقيقة هامة تتعلق بعضوية مصر فى الجات، حيـــث يشير التاريخ إلى أن مصر تقدمت عام 1962 بطلب الانضمام إلـــى الجـــات وفى 16 نوفمبر من نفس العام تم قبول مصر عضواً مؤقتاً لمدة سنتين ظلت تجدد إلى أن حدث فى 10 مايو 1970 الموافقة على قبول مصر عضواً كاملاً فى الجات لتكون العضو الدائم السابع والسبعين الموقع على الاتفاقية العامـــة

بالرغم من اعتراض اسرائيل فى اللجنة التي شكلت لبحث انضمام مصر إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لحجة بحجة مقاطعة مصر لشوكات ومؤسسات الدول الأخرى التى تتعامل مع اسرائيل، حيث أتفق على أن تلك المقاطعة ترجع إلى عوامل سياسية وليست اقتصادية[1] ولعل تلك الحقيقة تكشف النقاب عن الانضمام المبكر لمصر لنظام الجات قبل اعلان قيام منظمة التجارة العالمية بحوالي 25 عاماً أى ربع قرن وهى حقيقة كانت غائبة عن الكثيرين وخاصة العامة غير المتخصصين الذين جادلوا فى بعض الأحيان حول جدوى الانضمام أو عدمه إلى منظمة التجارة العالمية بعد الاتفاق على بدء عملها فى أول يناير 1995 لتحل محل الجات.

ومن المقارنات الهامة فى هذا المجال أن مصر فضلت عدم الانضمام للجات عام 1947 لعدة أسباب كان من اهمها تفادي التأثير السلبي على صناعتها والاحتفاظ بحصيلتها من الرسوم الجمركية وعدم الضغط على ميزان المدفوعات والخوف من اتباع بعض الدول لسياسة الاغراق.

بينما انضمت كعضواً كامل العضوية فى 1970/12/5 بالمرسوم رقم 2029 لأنها وجدت نفسها فى هذا التاريخ أنها يمكن ان تحصل على العديد من المزايا لعل من اهمها، الاستفادة من التخفيضات الجمركية فى أسواق الدول الأعضاء بالجات فى ذلك الوقت والتخلص من كثير من قيود الاستيراد التى تفرضها بعض الدول الأعضاء فى الجات على الواردات المصرية وتجنب الصادرات المصرية الاضرار التى تنتج عن منافسة مثيلاتها المستوردة من الدول الأعضاء وفرض قيود من الاخيرة بصورة تمييزية أو تفضيلية على الصادرات المصرية إليها، والتخفيف من الآثار

---

(1)

الضارة للتطورات الجمركية المتلاحقة داخل التكتلات الاقتصادية وذلك عن طريق تبادل التخفيضات الجمركية بين دولها.

والحصول على تخفيضات كبيرة فى أسواق الدول المتقدمة لصفتها إحدى الدول النامية، بل وحصلت مصر على نوع من الحماية بحكم أنها ضمن الدول الأعضاء ذات النصيب المنخفض فى التجارة الدولية ذلك من خطر الاجراءات الإنفرادية التى تلوح بها بعض الدول المتقدمة.

ومن ناحية أخرى تمتعت صادرات مصر من المنتجات والمواد الخام بنوع من حرية النفاذ والاختراق فى الاسواق الأوروبية فيما عدا غزل القطن وبعض الأقمشة القطنية التى تخضع لنظام الحصص بالاضافة إلى ذلك فإن 70% من الصادرات الزراعية المصرية كانت لا تخضع للسياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبى واذا نظرنا إلى ما قدمته مصر مقابل ما حصلت عليه نجد إنها التزمت بالتخفيضات الجمركية والربط الجمركي على عدد من السلع بلغت 259 سلعة فى الفترة من 1970 إلى 1980 فى الوقت الذى اشتمل فيه هيكل الواردات المصرية على أكثر من ألفى سلعة استفادت فى اطارها مصر بالتخفيضات الجمركية التى قدمتها الدول الأعضاء منذ إنشاء الجات ولعل ذلك وغيره من المزايا هو الذى هو يفسر انضمام مصر منذ عام 1970 للجات وتوقيعها أيضاً على ما جاء بجولة عام 1694 وانضمامها إلى منظمة التجارة العالمية التى باشرت اعمالها في أول يناير 1995.

ثالثاً: أهداف ووظائف الجات:

1- أهـــداف الجـــات:

يمكن تلخيص أهداف الجات على النحو التالي:

1/1 – يتركز الهدف الرئيسي للجات منذ البداية فى سعي الأطراف المتعاقدة إلى تحرير التجارة الدولية من خلال إزالة الحواجز والقيود التعريفيـــة أى الجمركية وغير التعريفية أى الكمية التى تضعها الدول أمام تدفـــق السلع عبر الحدود الدولية. وفتح الأسواق وتعميق المنافسة الدولية.

ولذلك كان الهدف الذى ندور حوله جولات المفاوضـــات مـــن خـــلال سكرتارية الجات هو إجراء تخفيضات متتابعة فى الرسوم الجمركية والغـاء هذه الرسوم من بعض السلع من أجل تشجيع نمو التجارة العالمية.

2/1 – العمل على رفع مستويات المعيشة فى الدول الأعضاء، من خـــلال الوصول إلى مستوي التوظف الكامل واستخدام المـــوارد الاقتصاديـــة المتاحة الاستخدام الامثل، ومن التخصيص الكفء لتلك المـــوارد ممـــا يؤدى إلى زيادة الانتاج من خلال مبدأ أن التجارة الدولية هى المحـــرك للنمو الاقتصادي وترسيخ مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومن ثـــم عـــدم التمييز فى المعاملة بين دولة وأخرى من الدول الأعضاء فـــى مجـــال التجارة الدولية وقد أقرت الاتفاقية منذ بدايتها الاتجاه إلى قيام التكتـلات الاقتصادية استثناء من هذا المبدأ نظراً لأن الأخيرة تسعي إلى تحريـــر التجارة الدولية بين الدول الأعضاء فى التكتل لنقاط أبعد مما جاءت بـــه قمة الجات، حيث يكفى أن نشير إلى أن التكتـــل الاقتصـــادي يصـــل بالرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء إلى الصفـــر، بينمـــا لا تصـــل اتفاقية الجات إلى ذلك.

3/1 – السعى إلى تحقيق زيادة تصاعدية ثابتة في حجم الدخل القومي العالمي وبالتالي زيادة فى متوسط دخل الفرد الحقيقي على مستوي كل الدول الأعضاء. بغض النظر عن التوزيع النسبي للزيادة فى الدخل القومي المتوقع على مستوي كل دولة بل وعلى مستوي كل فرد داخل الدولة الواحدة.

4/1 – تشجيع التحركات الدولية لرؤوس الاموال وما يرتبط بذلك من زيادة الاستثمارات العالمية سواء المباشرة أو غير المباشرة ومن ثم تعظيم العائد من تلك الاستثمارات بما يخدم عملية التنمية على مستوي الدول الأعضاء.

5/1 – انتهاج المفاوضات التجارية كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية من خلال مبدأ أساسي أن كل شئ قابل للتفاوض فى المسائل التجارية وبالتالي تعميق استخدام المدخل التفاوضي فى بعض المنازعات بين الأطراف المتعاقدة.

2- وظائف الجات:

وقد تحددت وظائف الجات فى ثلاث وظائف رئيسية هى على النحو التالي:

1/2 – الاشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والاجراءات التى تضعها الاتفاقات المختلفة التى تنطوي عليها الجات والتى تتعلق بتنظيم التجارة الدولية بين الأطراف المتعاقدة فى الجات.

2/2 – تنظيم جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف من أجل إحراز مستويات أعلى لتحرير التجارة العالمية، ومن أجل جعل

العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات التجارية الدولية تحديـــداً بيـــن الدول أكثر شفافية وأكثر قابلية للتنبؤ ومن ثم أقل إثارة للمنازعات.

3/2 – العمل على الفصل فى المنازعات التى تثور بين الدول فـــى مجـــال الجارة الدولية من خلال البحث والنظر فى القضايا التى يرفعها طـرف متعاقد فى الجات ضد طرف آخر من الأطراف الاخرى المتعاقدة.

رابعاً: مبــادئ الجـات:

قامت الجات منذ نشأتها على مجموعة من المبادئ التى يجب مراعاتـها والالتزام بها من قبل الدول الأعضاء عند إجـــراء المفاوضـــات المتعـددة الأطراف وتقديم الالتزامات وتنفيذ ما أقر من اتفاقات لتكون هذه المبـــادئ المنظم للعمل بتلك الاتفاقات، وهذه المبادئ يمكن تلخيصـــها علـــى النحـــو التالي:

1- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

وقد ورد هذا المبدأ فى المادة الأولي من اتفاقية الجات والذى يقضــــي بضرورة منح كل طرف متعاقد فوراً وبلا شروط جميع المزايا والحقـــوق والاعفاءات التى تمنح لأى دولة أخرى دون الحاجة إلـــى اتفـــاق جديـــد، وبالتالي فإن ذلك يعنى عدم التمييز بين الدول الأعضـــاء أو منـــح رعايـــة خاصة لإحدى الدول على حساب الدول الأخرى بحيث تتساوى كل الـــدول الأعضاء فى الجات فى ظروف المنافسة بالأسواق الدولية.

وطبقا لهذا المبدأ، يجب منح كل طرف من الأطراف المتعـاقدة نفـس المعاملة الممنوحة من مزايا واعفاءات يتمتع بها أى طرف آخر فى سـوق الدولة دون قيد أو شرط أو تمييز[1].

والمعني الأساسي لهذا المصطلح يتضمن التزام كل طرف متعاقد بـان يمنح الأطراف الاخرى فى الاتفاقية معاملة لا تقل عن تلك الممنوحة لبـاقي الأطراف الأعضاء فى الاتفاقية وغير الاعضاء.

2- مبـدأ التبادليـة:

ويقضي هذا المبدأ بضرورة قيام الدول الاعضاء بالاتفاقيـة بتحريـر التجارة الدولية من القيود أو على الأقل تخفيضها تبادلياً، بمعنـى ان كـل تخفيف فى القيود الجمركية وغير الجمركية لدولة ما لابد أن يقابله تخفيـف مقابل من جانب الدول الأخرى وما تصل إليه المفاوضات فى هذا الصـدد يصبح ملزماً لكل الدول ولا يجـوز بعـده اجـراء أى تعديـل جديـد إلا بمفاوضات جديدة ويستثني من ذلك حماية الصناعة الوليدة فى الدول النامية حتى تقدر على المنافسة الدولية وترتيبات المنتجات متعدد الأطراف مثـل المنسوجات القطنية.

ويخضع هذا المبدأ لصيغتين، الصيغة الأولي: تأخذ شـكل التخفيـض الجمركي العام والتى تم انتهاجها فى جولـة طوكيـو 1973 – 1974، أمـا الصيغة الثانية: فتاخذ شكل التخفيض الجمركي بنداً مقابل بناً أو سلعة مقابل سلعة وهو ما اتبع خلال الفترة 1947 – 1949 وينطوى هـذا المبـدأ علـى

---

(1) ورغم ذلك فقد تضمنت اتفاقية الجات عدة استثناءات من هذا المبدأ وتحديـداً التكـتلات الاقتصاديـة والتجارة البينية للدول النامية وتدابير الحماية فى الدول النامية لحماية صناعتها الوحيدة والمزايا الممنوحـة للدول النامية من جانب الدول المتقدمة.

ضرورة الالتزام بالتعريفات الجمركية حيث لا يتم فـــرض رســـوم تضـــر بالآخرين.

3- مبدأ الحماية من خلال التعريفات الجمركية:

ويعني هذا المبدأ أن يتم حماية الصناعات المحلية من خلال التعريفـــات الجمركية بهدف الجمع بين تعميق التنافسية وفى نفس الوقت حمايـــة تلـــك الصناعات حيث تضمنت الاتفاقية وسائل حماية الصناعات المحلية والتـــي تتمثل فى فرض ضرائب الاستهلاك على الواردات لحماية الانتاج المحلـــي وكذلك سمحت بالاعانات لبعض الصناعات فى مواجهة التكاليف المرتفعـــة فى مراحل التشغيل الأولي، كما أباحت استخدام التعريفات الجمركية كـــأداة لحماية الصناعات المحلية الناشئة ولكن بشرط أن تتصف هذه التعريفـــات بمعايير محددة أهمها أن تكون مؤقتة وتدريجية.

4- مبـــدأ المعاملة التفضيلية المتميزة للدول النامية:

وطبقاً لهذا المبدأ فقد حصلت الدول النامية على عدد مـــن الامتيـــازات التي تنطوي جميعها على اقرار والتزام الدولة المتقدمة بضرورة أن تقـــدم للدول النامية معاملة تفضيلية متميزة بهدف مساعدتها فى القيـــام بـــبرامج التنمية بما ينطوى على ذلك من فتح أسواق الدول المتقدمة أمـــام منتجـــات الدول الآخذة فى النمو.

وفى هذا المجال فقد تمت الموافقة فى يونيه 1966[1] على إضافة بـــاب خاص عن التجارة والتنمية يكون الجزء او الباب الرابع من اتفاقية الجـــلت، وقد اتفق فيه الأطراف المتعاقدة على مايلي:

---

(1) بعد أن أقره الأعضاء بالجات سنة 1961.

1/4 – العمل على إحداث زيادة مستمرة لحصيلة صادرات الدول النامية.

2/4 – دفع عجلة التنمية الاقتصادية فى الدول النامية من خلال التجارة الدولية.

3/4 – تسيير تجارة المواد الأولية التى تعتمد عليها الدول النامية فى تجارتها الدولية حتى تحصل على أسعار عادلة مزية مستقرة.

4/4 – تنويع الانتاج فى الدول النامية بحيث لا تعتمد على تصدير المواد الأولية فحسب، وتسهيل تسويق منتجاتها المحولة والمصنوعة.

5/4 – إزاء النقص المزمن فى حصيلة الدول النامية وإيراداتها من العملات الاجنبية فإن هذه الظاهرة تستدعى مساعدة الدول المتقدمة والمنظمات والمؤسسات الدولية للدول النامية.

6/4 – لا تطلب الاطراف المتعاقدة من الدول النامية التبادل فى المعاملة من جانب الدول النامية فى المفاوضات التجارية الخاصة بتخفيض أو الغاء الرسوم الجمركية أو الحواجز الأخرى بمعني أن الدول النامية غير ملزمة أن تقدم مقابل بما تحصل عليه من الدول المتقدمة فى المفاوضات التجارية.

7/4 – تضمن الباب الرابع أيضاً، اقرار التزامات على الدول المتقدمة لتخدم وتدعم مبدأ فتح الأسواق والمعاملة التفضيلية المتميزة للدول النامية لعل من اهمها، إعطاء الأولوية لتخفيض أو الغاء الحواجز الجمركية على السلع التى تتضمن اهمية خاصة بالنسبة للدول النامية سواء كانت مواد أولية او مصنعة، وكذلك الامتناع عن فرض رسوم جديدة أو زيادة عبء الرسوم والحواجز القائمة على منتجات الدول النامية الأعضاء فى الجات.

8/4 – إمداد الدول النامية بالمعلومات المختلفة عن الأســـواق التصديريــة ومساعدة الدول النامية فى تبسيط اجراءات التصدير وتدريب العـــاملين فى هذه المجالات.

5– مبـــدأ الشفافية Transparency :

ويعني الاعتماد على التعريفة الجمركية فقط كأداة للحماية وليس علـــى القيود الكمية التي تفتقر للشفافية مثل نظام الحصص. ولمبدأ الشفافية عـــدة استثناءات مثل الاستثناء الممنوح للدول التي تواجه عجــــزاً فـــي مـــيزان المدفوعات.

6– مبدأ المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف:

ويقضى هذا المبدأ بضرورة اعتماد أســـلوب المفاوضـــات التجاريـــة كوسيلة لدعم النظام التجاري العالمي، حيث قضت اتفاقيـــة الجـــات علـــى ضرورة تبادل الأعضاء المشـــورة، وكذلـــك وضعـــت الاتفاقيـــة هيكـــلاً للمفاوضات على أساس جماعي وليس ثنائي فيمـــا يعـــرف بالمفاوضـــات المتعددة الأطراف والذى يتم من خلاله تخفيض التعريفات الجمركية والقيود والموانع التى تعوق التجارة الدولية ووضعها فى الاطار القانوني.

ويكمن اقرار هذا المبدأ فى عدم امتلاك الجات سلطة إجبار اعضائـــها على التنفيذ والالتزام بهذه الاتفاقية رغم أن الاتفاقية ملزمة لأعضائـــها، إلا أن هذا المبدأ يعني أن يكون التفاوض هو الأداء الرئيسية لحل المنازعـــات التجارية فى إطار الجات.

وينطوى استخدام هذا المبدأ على أن تقوم الدولة العضـــو المتضـــررة بشكوى يجرى فيها التحقيق ســـريعاً وتصـــدر أطـــراف التعـــاقد بالجـــات

بتوصيات فى شأن النزاع المعروض، وإذا كانت الظروف خطيرة بدرجة كبيرة فإنه يمكن التصريح للدولة المغارة بأن توقف بالقدر المناسب تطبيق الامتيازات او غيرها من الالتزامات المقيدة للجات على الطرف الآخر فى النزاع التجاري المعروض.

ومن جانب آخر فإن مبدأ المفاوضات المتعددة الأطراف اقتضى عقد جولات للمفاوضات بلغت ثماني جولات خلال الفترة من 1947 – 1993 حيث عقدت جولة جنيف بسويسرا عام 1947 وجولة انسى بفرنسا علم 1949 وكولة توركى بانجلترا عام 1951 وجولة جنيف بسويسرا عام 1956 وجولة جنيف ايفا بسويسرا عام 1961 وجولة كيندى بامريكا خلال الفترة 1964 – 1967 وجولة طوكيو خلال الفترة 1973 – 1979، واخيراً جولة اوروجواي خلال الفترة 1986 – 1993 والتى وقعت بمراكش بالمغرب عام 1994.

وقد ركزت الجولات الست الأولي على خفض التعريفات الجمركية من أجل تشجيع التجارة الدولية بين الاعضاء المتعاقدين بينما ناقشت جولة طوكيو العوائق التجارية الأخرى بالاضافة إلى التعريفات الجمركية.

وأخيراً جاءت جولة أوروجواي لتكون أشهر جولة مفاوضات على الاطلاق ويكفى أنها شملت معظم مجالات التجارة الدولية تقريباً بعد ان كانت الجولات التى قبلها مقصورة فقط على التجارة الدولية فى بعض السلع وفى نفس الوقت شهدت انتهاء العمل من خلال سكرتارية الجات وأعلنت عن قيام منظمة التجارة العالمية بعد ما تأخرت نصف قرن من تعطل قيامها.

خامساً: جولات مفاوضات الجات:

لما كان الهدف الرئيسي من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT هو تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية لفتح المجال نحو تدفق التجارة الدولية بسهولة ويسر دون عوائق، فقد لزاماً على الدول المتعاقدة أن تأخذ طريقاً واحداً نحو تحقيق هذا الهدف ألا وهو طريق المفاوضات التجارية من خلال قناعتها الاساسية أن كل الأمور قابلة للتفاوض وتحرير التجارة الدولية لن يأتى إلا تدريجيا. من هنا أتفق على اجراء سلسلة من المفاوضات أخذت شكل جولات متعاقبة تشارك فيها الدول الأعضاء في الاتفاقية بغرض توسيع نطاق المشاركة وحجم التنازلات الجمركية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة من خلال مائدة المفاوضات وفى هذا الاطار عقدت ثماني جولات للمفاوضات خلال الفترة 1947 – 1993 كانت على النحو التالي:

1- جولة جنيف بسويسرا Geneva Round وعقدت عام 1947

2- جولة انسى بفرنسا Annecy Round وعقدت عام 1949

3- جولة توركاى بانجلترا Torquay Round وعقدت عام 1951

4- جولة جنيف بسويسرا Geneva Round وعقدت بين عامي 1952 و 1956

5- جولة دبلون بجنيف بسويسرا Geneva Dillbn Round وعقدت خلال الفترة 1960 – 1961

6- جولة كيندى بجنيف بسويسرا Kennedy Round وعقدت خلال الفترة 1964 – 1967

7- جولة طوكيو – جنيف Geneva Tokyo Round وعقدت خلال الفترة 1973 – 1979

8- جولة اوروجواي Uruguay Round وعقدت خلال الفترة 1986 - 1993

وللمزيد من ايضاح تطورات جولات المفاوضات الثماني واهم نتائجها ودون الدخول في تفاصيل كل جولة فإننا يمكننا استعراض الجدول التالي:

جدول يوضح التطورات التي لحقت بالجات من خلال جولات المفاوضات

الجولة	التاريخ	عدد المشاركين	قيمة التجارة المحررة بالمليار دولار امريكي	الموضوعات الأساسية للجولة	خفض التعريفات	متوسط خفض التعريفة
جنيف	1947	23	10	تخفيض التعريفات الجمركية	%63	%32
أنسي	1949	23	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
توركواي	1951	38	غير متاح	تخفيض التعريفات الجمركية		
جنيف	1956	26	2.5	تخفيض التعريفات الجمركية		
ديلون	1961-60	26	4.9	تخفيض التعريفات الجمركية وتنسيق اتفاق التعريفة مع الاتحاد الاوروبي		
كيندى	1967-64	62	10	التعريفات الجمركية المضادة للإغراق	%50	%35
طوكيو	1979-73	102	155	تعريفات وإجراءات غير جمركية ف إطار العلاقات التجارية	%33	%34
الأوروجواي	1993-86	125 وعدد الدول الموقعة 117	755	تعريفات، إجراءات غير جمركية، الزراعة، المنسوجات والملابس والخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية، والاستثمار وقيام منظمة التجارة العالمية	%40	%24 إلى %36

ومن الجدول يمكن إلقاء الضوء بتركيز على كل جولة من جولات الجات على النحو التالي:

1- جولة جنيف بسويسرا:

وقد عقدت تلك الجولة عام 1947 بحضور 23 دولة وبلغت قيمة التجارة الدولية التى كانت مجالاً للتحرير حوالى 10 مليار دولار وكان الموضوع الأساسي فى تلك الجولة يدور حول إجراء تخفيضات فى التعريفات الجمركية وقد وصل خفض التعريفات إلى 63% ومتوسط خفض التعريفة 32% ويلاحظ أن هذه الجولة تعتبر الجولة الأساسية التى انتهت إلى التوصل للاطار العام للاتفاقية.

2- جولة أنسى بفرنسا:

وهى تعتبر أول جولة مفاوضات تعقد فى إطار الاتفاقية وقد عقدت عام 1949 واشترك فيها 13 دولة فقط وقد واصل فيها الدول الأعضاء العمليات الخاصة بتخفيض التعريفات الجمركية.

3- جولة توركاى بانجلترا:

وقد عقدت تلك الجولة فى تركيا وانجلترا عام 1951 وقد ضمت 38 دولة بعد أن ازدادت درجة الوعى والرغبة فى تحرير التجارة الدولية.

وقد تمت مناقشة حوالي 8700 بند من بنود التعريفة الجمركية التى انخفضت بواقع 25% بالمقارنة بالمعدلات السائدة عام 1948.

4- جولة جنيف بسويسرا:

وقد استغرقت الفترة من 1952 إلى 1956 وعقدت بجنيف بسويسرا واشترك فيها 26 دولة وكانت قيمة التجارة الدولية التى شملها التحرير تبلغ 2.5 مليار دولار وهو رقم متواضع نسبياً بسبب تغيير التفويض الممنوح للولايات المتحدة الأمريكية فى المفاوضات فكانت تستغل حقها الكامل فى

التفويض وتمنح امتيازات على الواردات بقيمة تقدر بحوالـــي 900 مليــون دولار فى حين أنها تحصل على امتيازات تقدر بحوالي 400 مليون دولار.

5- جولة ديلون بجنيف بسويسرا:

وتعتبر هذه الجولة هى الجولة الخامسة التى اتسمت بالبحث فى أحـداث المزيد من تبادل التنازلات والتخفيضات الجمركية بين الدولة المشاركة التى بلغت 26 دولة وعقدت خلال الفترة 60 – 1961[1] وسميت على شرف نـائب وزير الخارجية الأمريكية دوجلاس ديلون الذى اقترح انعقاد الجولة وقد نتج عنها تخفيض 4400 بند من بنود التعريفة الجمركية وقد بلغت قيمة التجـارة الدولية المحررة فيها حوالي 4.9 مليار دولار انطوت على تنسيق اكثر مـع الاتحاد الأوروبي فى مجال التعريفات الجمركية حيث شهدت تلك الجولـة قيام الجماعة الأوروبية الاقتصادية التى تحولت إلى الاتحاد الأوروبي بداية من عام 1992.

6- جولة كيندي بجنيف بسويسرا:

وقد عقدت هذه الجولة بجنيف بسويسرا لكنـها تنسـب إلـى الرئيـس الأمريكي الراحل جون كيندي الذى دعى إليها فى 25 يناير 1962 وعقـدت خلال الفترة من 1964 – 1967 واشترك فيها 62 دولة تمثل 75% من التجارة العالمية وبلغت قيمة التجارة الدولية محور التحرير حوالي 40 مليـار دولار وكان موضوعها الأساسي التعريفات الجمركية المضادة للإغراق، ووصـل خفض التعريفات إلى 50% ومتوسط خفض التعريفـات 35% وقـد دعـم المفاوضات فى تلك الدولة أن الكونجرس الأمريكي وافق فى تلـك الفـترة على قانون توسيع التجارة Trade Expansion Act وهذا القانون يخول للرئيـس

(1) وفى مراجع أخرى شملت الفترة 1959 – 1962.

الأمريكي الحق فى أن يجري مفاوضات تجارية لتوسيع نطاق التجارة ومنحه أيضا الحق فى تخفيض التعريفة الجمركية بنسبة 50% خلال فترة خمس سنوات تنتهي فى 30 يونيه 1967.

وفى هذا الاطار تم الاتفاق على ان تبدأ المفاوضات فى عام 1964 على أساس تحقيق تخفيض جمركي عام بنسبة 50% عن المعدلات الجمركية السائدة حتى تاريخ بدء المفاوضات[1].

ولقد برزت الخلافات فى هذه الجولة بين الولايات المتحدة الأمريكية والجماعة الاوروبية خاصة فى مجال السلع الزراعية وهى الخلافات التى لم تحسم خلال جولة كيندي أو طوكيو بل واستمرت حتى المراحل الأخيرة من مفاوضات جولة أوروجواي.

ومن ناحية أخرى أسفرت جولة كيندي عن اتفاق لمكافحة الإغراق وهو الاتفاق الذى تطور فى جولة طوكيو وتم تضمينه.

ويقصد به الاعتماد فقط على التعريفة الجمركية كاداة للحماية وليس على الكمية التى تفتقر للشفافية كحصص الاستيراد، وبذلك ينبغي على الدول التى يتحتم عليها حماية الصناعات الوطنية أو علاج العجز فى ميزان المدفوعات أن تلجأ لسياسة الأسعار من خلال التعريفة الجمركية مع الابتعاد عن القيود الكمية، والفلسفة من وراء ذلك هو أنه فى ظل قيود الاسعار يسهل تحديد حجم الحماية أو الدعم الممنوح للمنتج المحلي.

---

(1) اختلفت مجموعات الدول فى نسب التخفيض وأيضاً المجموعات السلعية فمتوسط التخفيض فى السلع الصناعية كان 35% بينما بلغ فى المنتجات الزراعية 25% فيما عدا الحبوب وفى السلع الكيماوية 20%.

ورغم ذلك فإن مبدأ الشفافية ينطوى على عدة استثناءات مثل الاستثناء الممنوح للدول التى تواجه عجزاً فى ميزان المدفوعات والاستثناء المطروح بشأن السماح باستخدام حصص الاستيراد فى السلع الزراعية، وكذلك الحالة التى تنطوى على زيادة طارئة فى عرض سلعة معينة مما يهدد الانتاج المحلي بالخطر وعلى الأخص الصناعات الوليدة، وهو ما يعف بآلية مكافحة الإغراق والتى يتم تطبيقها من خلال فرض الحماية باستخدام التعريفات الجمركية.

حيث تنص المادة (6) من اتفاقية الجات 1947 على إلزام الاطراف المتعاقدة بعدم تصدير منتجاتهم بأسعار تقل عن السعر الطبيعي أى الحقيقي لهذه المنتجات فى بلادهم، اذا كان من شأن ذلك ايقاع ضرر جسيم بمصالح المنتجين المحليين فى الدول المتعاقدة المستوردة أو التهديد بوقوع مثل هذا الضرر، وتخول الاتفاقية فى هذا المجال الطرف المتعاقد فرض رسوم تعويضية Countervailing Duty لإلغاء أثر الإغراق أو منع حدوثه أصلاً من جانب أية دولة نامية [1].

ومن النتائج الهامة أيضاً لجولة كيندي هو مد العمل باتفاق المنسوجات القطنية لزيادة فرص التصدير أمام الدول النامية ويضاف إلى ذلك أن تلك الجولة هى التى شهدت منح بعض المزايا للدول النامية حيث أضيف الجزء الرابع لاتفاقية العامة لصالح تجارة الدول النامية عام 1965 والذى يحمل مبدأ فتح الأسواق ومنح معاملة تفضيلية للدول النامية حتى يمكن مساعدة هذه الدول على التنمية الاقتصادية وزيادة معدل نموها من خلال التجارة الدولية.

---

(1) يقع الإغراق عندما يتم بيع المنتجات فى الأسواق الخارجية بسعر يقل عن سعر بيعها فى السوق المحلية، وبحوث الاغراق أيضاً عندما يكون سعر تصدير المنتج أقل من تكاليف انتاجه.

7- جولة طوكيو:

تعتبر جولة طوكيو مختلفة عن باقي الجولات الست السابقة لأنها تطرقت لأول مرة إلى مناقشة العوائق التجارية الأخرى والقيود الكمية بالاضافة إلى مناقشة التعريفات الجمركية.

وقد أطلق على هذه الجولة جولة طوكيو لأن المؤتمر الوزاري الذى أعلن بدايتها انعقد فى العاصمة اليابانية فى سبتمبر 1973 وتعد هذه الجولة أكبر الجولات السبع التى عقدت فى إطار اتفاقية الجات منذ ابرامها عام 1947 حيث عقدت خلال الفترة من 73 – 1979 وبلغ عدد الدول المشاركة 102 دولة منهم تسعين دولة اعضاء والباقي دول غير أعضاء فى حكم المراقبين وتمخضت عنها تطورات غير مسبوقة على صعيد تحرير التجارة الدولية وبلغت قيمة التجارة الدولية المحررة حوالي 155 مليار دولار واشتملت على العديد من الموضوعات أهمها تخفيض القيود الجمركية وغير الجمركية وبعض الموضوعات الأخرى.

فمن ناحية التخفيضات والتنازلات الجمركية فقد وصل خفض التعريفات إلى 33% ومتوسط خفض التعريفة 34% بل أن متوسط معدل الرسوم الجمركية فى الدول الصناعية انخفض من 7% إلى 4.7% بنسبة خفض 34% على أن يسري التخفيض من 1979/11/1 مقارنة بمتوسط الرسوم الجمركية لنفس الدول بلغ 40% وقت ابرام الاتفاقية الأصلية للجات فى عام 1947 مما كان له أكبر الأثر فى زيادة التدفقات السلعية على المستوي الدولي فى الثمانينات وأوائل التسعينات[1] حيث اشارت بعض

(1) انظر فى ذلك: أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية. من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1995 ص 48.

التقديرات أن الخفض الجمركي شمل ما قيمته 300 مليار دولار ومتوسط الخفض وصل إلى ما يعادل 30% من متوسط التعريفات فى بدء الجولة.

ومن ناحية الاجراءات تعد جولة طوكيو بمثابة أول ترجمة عملية تطبيقية لفكر المدرسة الكلاسيكية والنيو كلاسيكية الداعية ؟إلى تحرير التجارة من القيود غير الجمركية والتخلص من رواسب فكر المذهب التجاري الذى أسهم فى السياسات الحمائية وفرض القيود غير التعريفية على الواردات حيث تم التوصل فى جولة طوكيو إلى العديد من الاتفاقيات التى اسهمت فى تخفيض مثل هذه القيود فضلاً عن معالجتها لجانب من المشكلات الناجمة عن تحرير التبادل التجاري الدولي وتقوية النظام القانوني لاتفاقية الجات وقد أسفرت الجولة عن وثيقة اعلان طوكيو التى شملت العديد من الاتفاقيات الرامي إلى تحرير التجارة الدولية من القيود غير التعريفية بل وتطوير الهيكل القانوني الذى يحكم التجارة الدولية على أن تسري من 1980/1/1 وأهم هذه الاتفاقيات كانت على النحو التالي:

- اتفاقية الدعم وتتضمن اجراءات مكافحة الدعم عن طريق فرض رسوم اضافية تعرف بالرسوم التعويضية Countervailing Duties وتلتزم الدول الأعضاء بضمان الا يتسبب تقديم الدعم فى الحاق الضرر بتجارة الدول الاخرى الاعضاء.
- اتفاقية القيود الفنية على التجارة TBT ، وهى المتعلقة بالاجراءات التى تتخذها الدول لأغراض أمنية أو صحية أو بيئية وتلتزم الاتفاقية الدول الاعضاء بضمان ألا تؤدى مثل هذه الاجراءات إلى وضع عراقيل غير ضرورية أمام تدفق تجارة الدول الأخرى إلى أسواقها.
- اجراءات تراخيص الاستيراد، التى تضع الضوابط الكفيلة بضمان عدم استخدام تراخيص الاستيراد كوسيلة للحد من الواردات.

- اتفاق المشتروات الحكومية، الخاص بتلك القطاعات السلعية التى تحتكر الحكومة التداول فيها عن طريق الاستيراد، ويتضمن مجموعة القواعد التى تكفل مشاركة المنتجين والمصدرين الاجانب فى عطاءات المشتريات الحكومية وعدم قصرها على المنتجين والمنتجات المحلية فقط.

- اتفاقية احتساب قيمة الجمارك على أساس القيمة الواردة فى بوليصة الشحن أو فاتورة السداد دون اللجوء إلى التقدير الجزافي لقيمة السلعة المستوردة على أن تسري ابتداء من 1981/1/1.

- اتفاقية اللحوم والثروة الحيوانية، لتحرير وتوسيع نطاق التجارة فى هذا المجال.

- اتفاقية الألبان، أيضا لتوسيع نطاق التجارة الدولية فى تلك المنتجات.

- اتفاقية التجارة فى الطائرات المدنية، من خلال الغاء كافة الرسوم والتعريفات المفروضة على كافة أنواع الطائرات المدنية اعتباراً من أول يناير 1980.

- اتفاق مكافحة الإغراق، الذى تم التوصل إليه ى جولة كيندي، ولقد تم تطويره وتفسير أحكامه بصورة تفصيلية فى جولة طوكيو.

وقد تمخضت هذه الاتفاقيات عن اقتراح مجموعات عمل لدورة طوكيو، تمثلت فى مجموعة تختص بدراسة منتجات المناطق الحارة، ومجموعة تختص بوضع خطة لتطبيق القيود التعريفية ومجموعة تقوم بالمفاوضات فى مسألة القيود غير التعريفية على نطاق واسع وأخيراً مجموعة المنتجات الزراعية.

وهكذا يلاحظ على جولة طوكيو أنها مهدت الطريق بشكل كبير لترسيخ دعائم النظام التجاري العالمي ويكفي الاشارة إلى أن جولة أوروجواي بنيت بالفعل على ما تم انجازه فى جولة طوكيو من حيث توسيع مجالات تحرير التجارة الدولية.

8- جولة أوروجواي:

وهى أشهر وأهم جولات الجات على الاطلاق بل وأطولها من ناحية من المفاوضات حيث شملت الفترة من 1986 – 1993 ووقعت فى 15 أبريل عام 1994 بمراكش بالمغرب وكانت الدول المشاركة فيها أكبر عدد شهدته الجات حيث وصل إلى 125 دولة والدول الموقعة بالفعل عليها كانت 117 دولة أعضاء فى الجات[1] وقد بلغت قيمة التجارة الدولية المحررة حوالي 755 مليار دولار وهو رقم لم تشهده أى جولة أخرى من جولات الجات بل وصل الخفض فى التعريفات إلى 40% ومتوسط خفض التعريفة 24% إلى 36% كما يظهر من الجدول الخاص بتطور جولات المفاوضات وقد شملت العديد من الجوانب الخاصة بمجالات تحرير التجارة الدولية التى فاقت كل الجولات السابقة عليها من حيث نطاقها والموضوعات التى انطوت عليها.

فجولة أوروجواي أدخلت لأول مرة فى تاريخ المفاوضات التفاوض حول موضوع التجارة فى المنتجات والسلع الزراعية وتم إدخال قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة وتحريره تدريجياً حتى بداية 2005.

---

(1) ذكرت بعض المراجع الأخرى أن 112 عضو وقعوا على الوثيقة الختامية و 104 وقعوا على اتفاق منظمة التجارة العالمية وذكر البعض أيضاً ان عدد الدول المشاركة فى جولة أوروجواي بلغ 117 دولة منها 112 دولة أعضاء فى الجات ارتفع عددها إلى 114 دولة بانضمام البحرين وبروناي فى الأسبوع الأخير للجولة فى ديسمبر 1993 أما الدول الثلاث الباقية من غير الأعضاء فى الجات وشاركت فى الجولة بصفة مراقب فهي الصين والجزائر وباراجواي.

وبالتالي أصبح التحرير فى مجال السلع يعني تحرير السلع الزراعيـــة والسلع الصناعية من القيود التعريفية وغير التعريفية وعدم التميـــيز بيـــن الدول المختلفة فى المعاملات التجارية، وإذا اقتضت الضرورة تقييد التجارة الدولية فإن ذلك يتم من خلال الاعتماد على التعريفة الجمركية وليس علـــى القيود الكمية.

وقد تم إدخال قطاع الخدمات لأول مرة فيما عـــرف باتفاقيـــة تحريـــر الخدمات GATS[1] بل ادخلت جولة أوروجواي المجال الخـــاص بالملكيـــة الفكرية وتحرير مجالات الاستثمار ذات العلاقة بالتجارة الدولية وغيرها من المجالات مثل النفاذ إلى الأسواق وتسوية المنازعات وغيرها مـــن الأطـــر المؤسسية المنظمة للتجارة الدولية بحيث يمكننا القول أن تلك الجولة شـــملت معظم إن لم يكن كل مجالات التجارة الدولية بل وبرزت فى هـــذه الجولـــة التأكيد على الارتباط بين السياسات التجارية والاقتصادية والتفاوض حولـــها كوحدة واحدة ومن ناحية أخرى التعامل مع القطاعات التى كانت مهملة فـــى مجال تحرير التجارة مثل السلع الزراعية والخدمات أو تلك التـــى كـــانت تخضع لأنظمة خاصة مثل المنسوجات والملابس الجـــاهزة، بـــل أن تلـــك الجولة اتفق لأول مرة على قاعدة أن التوقيع يكون شامل بحيث تعد نتـــائج هذه الجولة بمثابة صفقة متكاملة لا تتجزأ بحيث تقبل او ترفض برمتها دون اختيار أو انتقاء مع تحقيق التوازن فى التنازلات المقدمة من الدول المختلفة مع مراعاة متطلبات التنمية فى الدول النامية.

بل والاهم أن هذه الجولة شهدت نهاية العمل بنظام سكرتارية الجـــات وصلت محل الجات كاطار مؤسس لمنظمة التجـــارة العالميـــة WTO التـــى

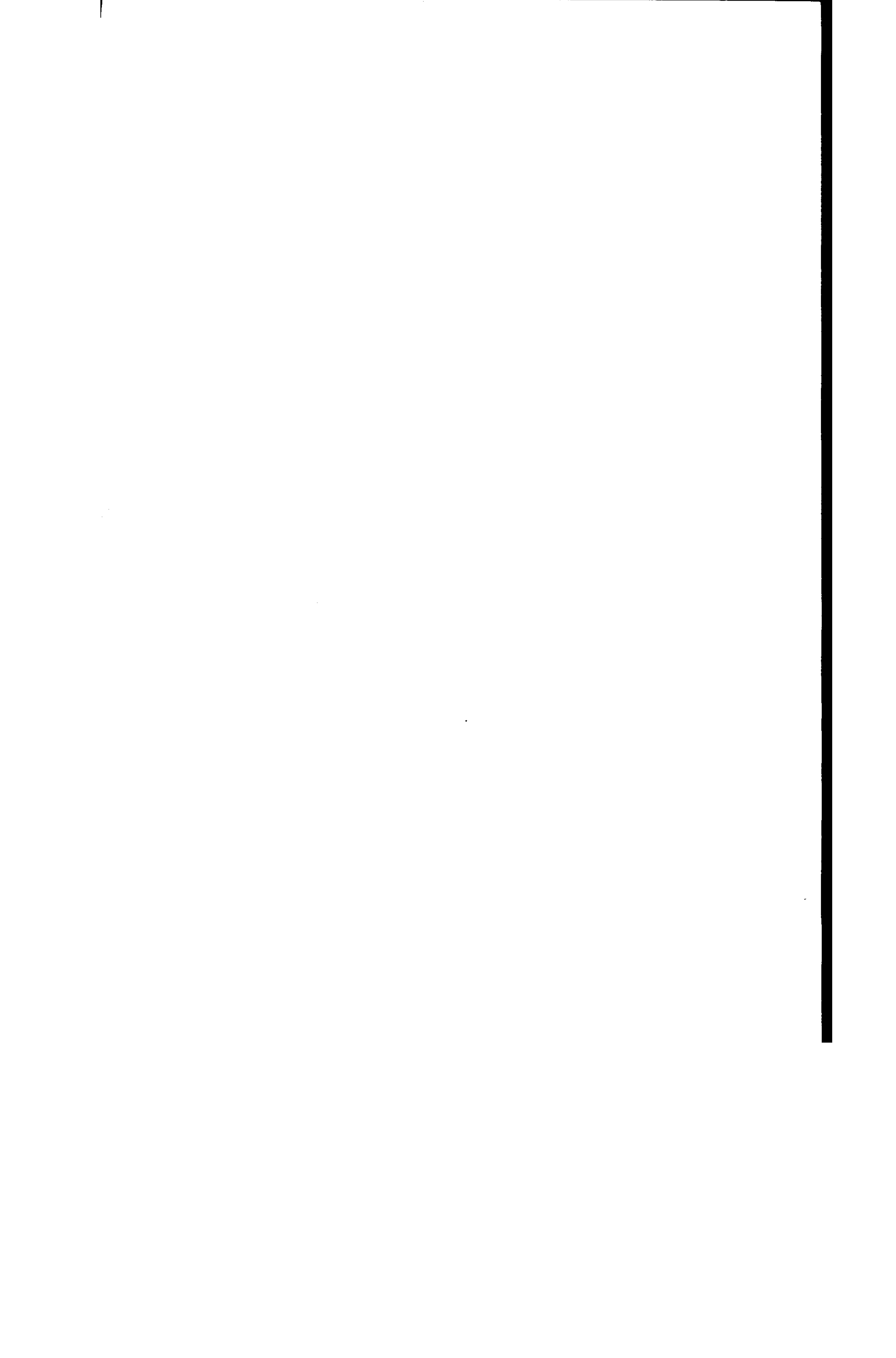
General Agreement of Trade in Services (1)

أنشأت بعد أن أصبح 95% أو أكثر من التجارة الدولية تقع فى نطاق الـدول الأعضاء وأن الجولة شملت كل مجالات التجارة الدولية سواء فى السـلع أو الخدمات أو الاستثمار او الملكية الفكرية وبالتالي أكتمل النظـام التجـاري العالمي من خلال تلك الجولة من كل الجوانب حتـى الجـانب المؤسسـي لتصبح منظمة التجارة العالمية هى الضلع الثالث المكون لمثلث إدارة النظام الاقتصادي العالمي الجديد إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

ولأن جولة أوروجواي الشهيرة كانت نتائجها على درجة عاليـة مـن الاهمية بل نكاد أن نجزم بأنها غيرت وجه النظام التجاري العالمي تمامـاً وبالتـالي يصبح من الضروري أن نفـرد لهذه الجولة ونتائجـها الفصـل التالي مباشرة.

الفصـــل الثانـــي

أبعاد جولة أوروجواي ونتائجها



الفصل الثاني

أبعاد جولة أوروجواي ونتائجها

لعل من المعروف أن جولة أوروجواي كانت من أهم جولات الجـــات على الاطلاق سواء فى أبعادها أو طول الفترة التى استغرقتها أو نتائجـــها وذلك منذ بداية جولات المفاوضات المتعددة الأطراف حول تحرير التجـارة العالمية منذ عام 1947 وحتى التوقيع على تلك الجولة فـــى 15 أبريـــل 1994 بمدينة مراكش بالمغرب، حيث انطوت على ضرورة الاتجاه نحو تحريـــر التجارة العالمية بين معظم دول العالم فى كـــل المجـــالات تقريبـــاً ســـواء المجالات السلعية أو الخدمية أو الملكية الفكريـــة أو الاســـتثمار المرتبـــط بالتجارة وغيرها من المجالات.

بل وأسفرت عن انشاء منظمة التجـــارة العالميـــة WTO لتحـــل محـــل سكرتارية الجات بداية من أول يناير 1995 لتتولي تطبيق ما اتفق عليه فـــى جولة أوروجواي وتصبح منظمة عالمية منوط بها إدارة النظـــام التجـــاري بكل جوانبه وسياساته وتوجهاته.

ومن هذا المنظور فإن هذا الفصل يهدف إلى القاء الضوء على الابعـــاد المختلفة لجولة أوروجواي 1994 ورصد أهم نتائجها لما لها من آثار بعيـــدة المدى على مستقبل التجارة العالمية واتجاهاتها وذلك من خـــلال التحليـــل التالي:

أولاً: العوامل الدافعة لاطلاق جولة أوروجواي:

يتساءل الكثيرون دائماً لماذا كانت جولة أوروجواي؟ وما الذى أدى إلى أن تستغرق حوالي ثماني سنوات؟ وما هى العوامل الدافعة لـــهذه الجولـــة

الهامة والتاريخية بعد انتهاء جولة طوكيو السابقة لها عام 1979؟ وما الذى حدث خلال الفترة من عام 1979 وحتى الاتفاق على عقد جولة أوروجواي فى الفترة من 15 – 20 ديسمبر عام 1986؟

وللإجابة على تلك التساؤلات فإننا يمكن أن نرصد الظروف والملابسات والعوامل التالية:

1- تزايد الاتجاه فى الكثير من الدول الاعضاء إلى أساليب مستحدثة للحماية التجارية فيما يطلق عليها الحمائية الجديدة وبالتحديد الالتجاء إلى إقامة القيود غير الجمركية Non-Tariff Barriers والتى أصبحت محظورة طبقا لقواعد الجات حيث لوحظ أنه منذ عام 1981 اتخذت عدد من الدول وخاصة المتقدمة بعض اجراءات الحماية التجارية مع التركيز على قطاعي الصناعة والزراعة، مما أدي إلى انخفاض كبير فى معدلات الأداء الاقتصادي فى معظم دول العالم.

2- ظهور بعض المشكلات التى أدت إلى تفاقم الأوضاع الاقتصادية العالمية مثل أزمة النفط وأزمة الديون الخارجية للدول النامية فى سنة 1984، مما أدى إلى سيادة نوع من التوتر وضعف الأداء والخلافات والاحباط والقلق على مستقبل التجارة الدولية من جانب كل من الدول المتقدمة والدول النامية، فالدول المتقدمة لم تكن على مستوي تعهداتها تجاه الدول النامية كما أن تعهداتها تجاه النظام نفسه أصبحت فى دائرة الشك بسبب التراجع المستمر فى المزايا التى كانت تتمتع بها الدول النامية فى مجال تجارة المنسوجات والزراعة.

3- استمرار حالة الكساد فى الدول الصناعية المتقدمة الكبري والتى ظهرت منذ منتصف السبعينات دون أن يلوح فى الأفق إمكانية الخروج منها

باتباع سياسات داخلية فعالة. مما دفع الدول التى لها نصيب كبير فـــى التجارة العالمية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، إلى محاولـــة فتح الأسواق الخارجية كمخرج من حالة الكساد التى طالت خلال الفترة ما قبل انعقاد جولة أوروجواي.

4- انتهاء ما اتفق على تسميته بالحرب الباردة بيـــن المعســكر الشــرقي والمعسكر الغربي، وما نتج عنه من ضرورة إعادة تخصيص للمـــوارد التى كانت موظفة فى الصناعات العسكرية إلى الصناعات والمنتجـــات المدنية، ومع تزايد أزمة تصريف المنتجات الأخيرة إلى الداخل بســبب طول فترة الكساد فقد أصبح من الضرورى البحث فى الوصـــول إلـــى الأسواق الخارجية لتصريف تلك المنتجات.

5- تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات ودولية النشاط واستحواذها علـــى النصيب الأكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى نفس الوقت الذى زادت فيه حاجة الدول النامية لهذه الاستثمارات لتمويـــل مشـــروعات التنمية بعد تفاقم أزمة الديون الخارجية لهذه الدول واقتناعها أنـــه مـــن الأفضل أن تجذب المزيد من الاستثمارات الاجنبية المباشرة بدلاً من أن تحمل نفسها عبء الديون الخارجية بآثارهـــا وتكاليفـــها ومخاطرهـــا المتعددة.

6- تزايد اهمية التجارة الدولية فى الخدمات ونموها بمعـــدل يصـــل إلـــى ضعف معدل نمو التجارة الدولية فى السلع حيث وصل نصيب تجـــارة الخدمات عند بداية انعقاد جولة أوروجواي، إلى حوالي 25% من حجـــم التجارة العالمية، بعد أن كان لا يتجاوز 15% خلال الفترة مـــن 1979 – 1984. ولعل ذلك يفسر إصرار الدول المنتجة والمصدرة للخدمات علـــى

نطاق واسع وفى طليعتها الولايات المتحدة الأمريكية، على أن تدخل تجارة الخدمات ضمن المجالات الجديدة لتحرير التجارة الدولية فى جولة أوروجواي.

7- تزايد دور عدد من الدول حديثة التصنيع فى جنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية فى مجال تصدير السلع الصناعية التقليدية مما دفع بالدول الصناعية المتقدمة إلى تعزيز مركزها فى مجالات أخرى وعلى رأسها وضع نظام جديد لتجارة الخدمات.

ثانياً: الاطار العام لجولة أوروجواي:

لعل من الضروري الاشارة إلى أن الاطار العام لجولة أوروجواي ينبع أساساً من سعي الدول الأعضاء إلى تحقيق عدداً من الأهداف المعلنة لجولة أوروجواي التى تمثلت أهمها فى التقدم على طريق تحرير التجارة السلعية وفتح الأسواق أمامها من خلال تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة أو تخفيض القيود غير التعريفية وخصوصاً فى ما يتعلق بالتجارة فى السلع الزراعية والمنسوجات والملابس الجاهزة فضلاً عن السلع الصناعية الأخرى، بالإضافة إلى مد عمليات تحرير التجارة الدولية نحو مجالات جديدة وعلى الأخص تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والقضايا التجارية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية. وكذلك أحكام مبادئ الجات وقواعدها وإجراءاتها مما يؤدى إلى إزالة اللبس فى بعض الأمور ويمنع التحايل والالتفاف حولها، بل ويكفل آليات فعالة أكثر قوة لفض المنازعات وتقوية الدور المؤسس لنظام تحرير التجارة الدولية من خلال السعى إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية المؤجل قيامها منذ عام 1947 ومن ثم توفير مناخ يكفل للتجارة الدولية المزيد من التحرير والنمو من خلال تلك المنظمة

4/2 – خلق سوق لحقوق الملكية الفكرية وبـــراءات الاخـــتراع والابتكـــار واخضاع هذه الحقوق لقواعد التعامل فى اطار الجات والـــزام الـــدول الموقعة بتحصيل عوائد الملكية الفكرية وبراءات الاختراع والابتكــــار والعلامات التجارية لحساب أصحاب الحقوق.

5/2 – تخفيض القيود المفروضة على الاستثمارات بين الدول لتمهيد تحرير الاستثمارات على المستوى العالمي والتخلص من اجراءات التنمية بيـن الاستثمار الوطني والاجنبي تحت مسمي إجراءات الاستثمار المرتبطـة بالتجارة.

6/2 – اقامة منظمة عالمية جديدة لإدارة نظام التجارة الحـــرة فـــى العـــالم تسمي منظمة التجارة العالمية WTO بالاضافة إلى وضع نظـــام فعـــال ومتكامل لفض المنازعات التجارية بالاضافة إلى النظـــر فـــى القيـــود المتعلقة بميزان المدفوعات.

وقد تبلورت تلك الموضوعات والاتفاقات وغيرها فيما سمي بالوثيقـــة الختامية لجولة أوروجواي والتى ضمت 28 وثيقة قانونية تتضمن ما يلي:

الوثيقة الأولي	الاتفاق الختامي لنتائج جولة أوروجواي للمفاوضات التجاريـــة متعددة الأطراف.
الوثيقة الثانية	بروتوكول الوصول للأسواق الخاصة بالتجارة فى السلع.
الوثيقة الثالثة	اتفاقية التجارة فى الخدمات
الوثيقة الرابعة	اتفاقية الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية Trips
الوثيقة الخامسة	اتفاقية الزراعة والاجراءات الصحية
الوثيقة السادسة	اتفاقية المنسوجات والملابس

الوثيقة السابعة	اتفاق اجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة
الوثيقة الثامنة	بروتوكول جولة أوروجواي للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة
الوثيقة التاسعة	اتفاق قواعد المنشأ
الوثيقة العاشرة	اتفاق تفتيش ما قبل الشحن
الوثيقة الحادية عشر	اتفاقية مكافحة الاغراق
الوثيقة الثانية عشر	اتفاقية العوائق الفنية للتجارة
الوثيقة الثالثة عشر	اتفاق اجراءات تراخيص الاستيراد
الوثيقة الرابعة عشر	اتفاقية الدعم والاجراءات المتوازية
الوثيقة الخامسة عشر	اتفاق احتساب قيمة الجمارك
الوثيقة السادسة عشر	اتفاق المشتروات الحكومية
الوثيقة السابعة عشر	اتفاقية اجراءات الوقاية
الوثيقة الثامنة عشر	مذكرة تفاهم حول اجراءات تسوية المنازعات
الوثيقة التاسعة عشر	عناصر النظام المتكامل لتسوية المنازعات
الوثيقة العشرين	اتفاقية قيود موازين المدفوعات
الوثيقة الحادية والعشرين	مذكرة تفسيرية للمادة الثانية من اتفاقية الجات (التنازلات الاضافية)
الوثيقة الثانية والعشرين	مذكرة تفسيرية للمادة 17 من اتفاقية الجات (المعاملة الوطنية)
الوثيقة الثالثة والعشرين	مذكرة تفسيرية للمادة 24 من اتفاقية الجات (الترتيبات الاقليمية)
الوثيقة الرابعة والعشرين	مذكرة تفسيرية للمادة 25 من اتفاقية الجات (تنظيم الاعفاءات)

وآلياتها الأكثر فعالية فى فض المنازعات بين الدول الأعضاء بشأن تطبيق نظام تحرير التجارة الدولية بالاضافة إلى تعميق التعاون والعمل المستمر على تقوية العلاقة بين السياسة التجارية والسياسات الاقتصادية التى تؤثر فى النمو والتنمية، وضمان استمرار التدفقات المالية والاستثمارات الحقيقية للدول النامية.

ولتحقيق تلك الأهداف وغيرها فقد وضع إطاراً عاماً لجولة أوروجواي كان على النحو التالي:

1. شملت جولة أوروجواي ثلاث مجموعات من القضايا الرئيسية هي:

1/1 – زيادة حرية الوصول إلى الأسواق:

وبالتالي اتفق على اجراء المفاوضات على أساس خفض الرسوم الجمركية بنحو الثلث وتقليص هام للقيود الكمية مثل الحصص الكمية وتراخيص الاستيراد والاحتكار الحكومي وتقييد التصدير وقوائم الحظر وغيرها، وقد اتفق أيضاً على أن تشمل المفاوضات خفض القيود على المنتجات من الموارد الطبيعية والاستوائية بالاضافة إلى التفاوض من أجل زيادة حرية الوصول إلى أسواق غير تقليدية بادخال المنسوجات والملابس فى اطار الجات، وتحرير تجارة السلع الزراعية من خلال تخفيض كبير للدعم والحماية.

2/1 – تنظيم المناطق الجديدة للتجارة:

بحيث تشمل المفاوضات صياغة إطار شامل متعدد الاطراف لتجارة الخدمات وكذلك تنظيم الجوانب المتصلة بالتجارة فى مجال حقوق الملكية الفكرية، وفى مجال إجراءات ضبط الاستثمار الاجنبي، على أن يجرى

التفاوض بشان خفض القيود على التجارة الدولية وتعديل السياسات فى هذه المجالات فى اتجاه المزيد من التحرير للتجارة بين الدول الأعضاء.

3/1 – تحسين القواعد الموجودة وزيادة فعالية نظام الجات والاعلان عن قيام منظمة التجارة العالمية WTO .

حيث كان هناك اتجاه قوى للاعلان عن تحويل الجات إلى منظمة للتجارة العالمية وبالتالي تركيز المفاوضات حول تقوية وتطوير أحكام تسوية المنازعات فى إطار الجات وإقامة نظام للتحكيم التجاري، ومكافحة الاجراءات الحمائية وسياسة الاغراق بالاضافة إلى تطوير نظام عمل الجات بما يضمن استمرارية وتطوير دورها المستقبلي خاصة فيما يتعلق بالاشراف الجماعي على السياسات التجارية القومية.

2- انطوت جولة اوروجواي على مجموعة من التوجهات والموضوعات لعل من اهمها:

1/2 – توسيع نطاق السلع من مجرد السلع الصناعية إلى السلع الزراعية وإدخال سلع مثل المنسوجات والملابس التى كانت مستثناه باتفاقيات خاصة والمعروفة باسم اتفاقية الالياف أو ما تسمي Multi-Fiber Agreement MFA.

2/2 – ضم التجارة الدولية فى الخدمات إلى القوائم التجارية الخاصة باتفاقية الجات مثل خدمات النقل والتأمين والخدمات المصرفية والمقاولات وغيرها، وكلها دخلت لأول مرة ضمن نظام تحرير التجارة العالمية.

3/2 – ادخال معظم القطاعات والمناقصات الحكومية ذات الطابع التجاري إلى القوائم التى تنطبق على اتفاقيات تحرير التجارة اعلالمية.

الوثيقة الخامسة والعشرين **مذكرة تفسيرية للمادة 28 من اتفاقية الجات (تعديل التنازلات)**

الوثيقة السادسة والعشرين **مذكرة تفسيرية للمادة 35 من اتفاقية الجات (التحلل المؤقت من الالتزامات)**

الوثيقة السابعة والعشرين **اسلوب عمل نظام الجات (آلية مراجعة السياسات التجارية)**

الوثيقة الثامنة والعشرين **القرار الوزاري لتعويض الدول النامية المتوردة الصافية للغذاء والأقل نمواً**

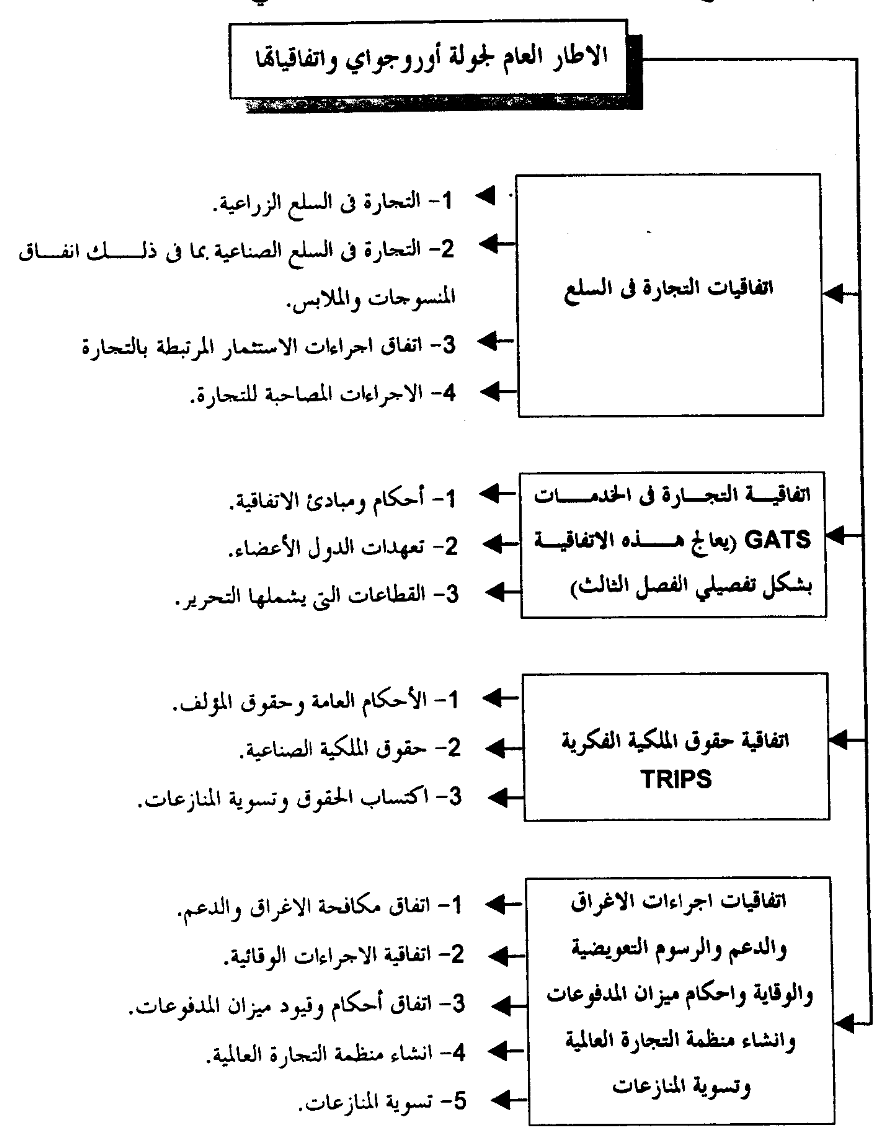
ويلاحظ ان الوثيقة النهائية لنتائج جولة أوروجواي تضمنت جزئين أولها النصوص القانونية التى اخذت شكل اتفاقيات والثاني القرارات الوزارية والمذكرات التفسيرية.

ويلاحظ أن السمة الرئيسية التى اتسمت بها جولة أوروجواي ونتائجها أن كل تلك الاتفاقيات كان ينظر إليها أثناء عملية التفاوض على انها صفقة واحدة متكاملة Single Undertaking تلزم الدول الأعضاء بقبولها كاملة او رفضها كاملة دون انتقاء أو اختيار باستثناء أربع اتفاقيات محددة هى اتفاقية المشتروات الحكومية، اتفاقية اللحوم، اتفاقية الألبان، اتفاقية الطائرات المدنية التى تعد ملزمة للدول الأعضاء فيها فقط.

وترجع فكرة الصفقة الواحدة المتكاملة إلى ما يسمي مشروع دنكل عندما قدم آرثر دنكل مدير عام الجات عام 1991 وعلى مسئوليته، نصاً كاملاً لاتفاقيات جولة اوروجواي وتم اتخاذ نص دنكل أساساً للاتفاق النهائي للجولة لما سعي من خلاله إلى وضع اطار عام للمفاوضات شاملاً ما تضمنته الجولة من 28 اتفاقية بما فى ذلك الاتفاقية الخاصة بانشاء منظمة التجارة العالمية ونجح نص دنكل فى دمج كل هذه الاتفاقيات في مشروع اتفاق واحد واعتباره كل لا يتجزأ بمعنى أن انضمام أي دولة إلى اتفاقية

جولة أورجواي يعني قبولها جمع الاتفاقيات المبرمة فى إطارها مع انتفاء حق أى دولة فى اقامة تحفظ على أى اتفاقية أو حتى على مادة من موادها فأما ان تقبل وثيقة جولة أوروجواي ككل أو ترفضها برمتها.

ويلاحظ على هذه الموضوعات والاتفاقيات فى مجموعها، أنها يمكن أن تنقسم إلى أربع مجموعات كما يظهر من الشكل التالي:



ويلاحظ أن هذا الاطار العام لجولة أوروجواي ينطوى على كل ما تضمنته الوثيقة الختامية لتلك الجولة والتى وقعت فى مراكش بالمغرب يوم 15 أبريل 1994 مع عرض اتفاق انشاء منظمة التجارة العالمية للتوقيع.

ولأغراض التحليل فى هذا الفصل سيتم عرض الاطار العام لجولة أوروجواي واتفاقياتها من منظور رصد نتائجها بشكل مركز من خلال أربع مجموعات من الاتفاقيات فيما أطلق عليه نتائج جولة أوروجواي 1994.

ثالثاً: نتائج جولة اوروجواي 1994:

تلخصت نتائج جولة اوروجواي 1994 فى أربع مجموعات من النتائج بلورتها مجموعة من الاتفاقيات والمذكرات التفسيرية، وتلك النتائج يمكن رصدها كما يلي:

1. مجموعة اتفاقيات التجارة فى السلع:

حيث اسفرت النتائج فى هذا المجال عن عدد من الاتفاقيات الهامة يمكن الاشارة إليها على النحو التالي:

1/1 – اتفاقية تحرير تجارة السلع الزراعية:

وقد تضمن البيان الوزارى الختامى لجولة أوروجواي دعوة الدول المعنية إلى العمل على إزالة العوائق التى تقف فى وجه التجارة الدولية فى هذه السلع.

يلاحظ أن المنتجات الزراعية تعتبر موضوعه الخلاف الرئيسي بين الولايات المتحدة الأمريكية من جهة والدول الأوروبية وخصوصاً فرنسا من جهة اخرى، حيث أنه كان يخشى أن يؤدى هذا الخلاف إلى تشكيل خطر

على مستقبل التجارة الدولية، ولقد كان جوهر الخلاف هو الدعم الذى تقدمه مجموعة الدول الأوروبية وخاصة فرنسا إلى مزارعيها، ويؤدى هذا الدعم بطبيعة الحال – إلى زيادة القدرة التنافسية لدول المجموعة فى مجال صادراتها من المنتجات الزراعية، وبالتالي فإنه يؤر سلبا على الصادرات الأمريكية من تلك المنتجات.

وينطوى الاتفاق الذى تم التوصل إليه فى جولة أوروجواي على أربعة أقسام رئيسية هى نصوص الاتفاقية نفسها، والتزامات يجب على الدول الأعضاء مراعاتها فى مجال دخول الأسواق المحلية والدعم المحلي ودعم الصادرات، واتفاقية الاجراءات الصحية، والمقاييس الخاصة بالدول الأقل نموا والدول المصنفة كمستورد صاف للغذاء.

ويمكن تلخيص أهم نتائج جولة أوروجواي فى مجال المنتجات الزراعية فيما يلي:

1/1/1 تقوية وتحرير التجارة الدولية فى المحاصيل والمنتجات الزراعية. وقد تم الاتفاق على أن يكون تحرير التجارة الدولية فى قطاع الزراعة تدريجيا، على أن يتم هذا التحرير خلال فترة 6 سنوات بالنسبة للدول المتقدمة و 10 سنوات بالنسبة للدول النامية، وان يتم إلغاء العوائق التجارية المختلفة وكافة القيود غير الجمركية (القيود الكمية، الحصص الموسمية، حظر الاستيراد) بحيث تقتصر على التعريفات الجمركية فقط وبالتالي تحويل كافة القيود غير التعريفية على السلعة الزراعية إلى قيود تعريفية Tariffeation .

2/1/1 خفض الدعم الذى يقدم إلى الصادرات الزراعية فى الدول المتقدمة بنسبة 36% من القيمة و 21% من الحجم خلال فترة التنفيذ، وأن يتم

خفض الدعم الذى تقدمه الدول النامية للصادرات الزراعيـــة بنســبة 24% من القيمة و 14% من الحجم خلال فــترة التنفيــذ (6 ســنوات بالنسبة للدول الصناعية و 10 سنوات بالنسبة للدول النامية).

3/1/1 خفض التعريفات الجمركية من المحـــاصيل والمنتجـــات الزراعيـــة بمتوسط 36% بالنسبة للدول المتقدمة و 24% بالنسبة للدول الناميـــة، وذلك خلال فترة ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة وعشر ســـنوات بالنسبة للدول النامية وذلك باعتبار سنوات الأســـاس مــن (1986 – 1988)، وهناك بعض الحـــالات الاســتثنائية مــن مســتويات هــذه التخفيضات منها حالة مـــا إذا كـــانت الـــواردات مــن المحــاصيل والمنتجات الزراعية تعادل 4% على الأقل من الاســتهلاك المحلـــي للدول المعنية فى تلك السلع، مع ضمان زيـــادة ســنوية فــى هــذه الواردات تصل إلى 0.8% سنوياً، علـــى أن تصـــل إلـــى 8% مـــن الاستهلاك المحلي بنهاية فترة التنفيذ.

4/1/1 ضمان حد أدني لفتح الأسواق للواردات من المحاصيل والمنتجـــات الزراعية من خلال حصص التعريفات Tariff - Quotas بالنسبة للـــدول التى لم تبلغ وارداتها من تلك السلع 5% من الاستهلاك المحلي لـــهذه السلع. وإذا كانت نسبة الواردات من تلك السلع أقل من 3% فى الفترة من 1986 – 1988، فإن على الدولة المعنية ان تضمن زيادة وارداتـــها بنسبة 5% على الأقل من الاستهلاك المحلي خلال فترة التنفيذ.

أما فى حالة ما إذا كانت واردات الدولة من تلك السلع أكثر مـــن 5% من الاستهلاك المحلي، فإن على الدولة المحافظة على ذلك المستوى.

5/1/1 خفض الدعم المحلي Domestic Supports ، وهو الدعم الذى لا يوجه إلى الصادرات من المحاصيل والمنتجات الزراعية بنسبة 20% من فترة الأساس 1986 – 1988 خلال فترة التنفيذ. وفى حالة ما إذا كان الدعم الداخلي أو المحلي أقل من 5% فإن الدولة لا تلتزم بتطبيق أية تخفيضات ولقد أعطت جولة اوروجواي بعض المزايا أو التفضيلات للدول النامية حيث حصلت على ميزة أفضل من حجم تخفيضات التعريفات الجمركية والدعم المقدم للصادرات الزراعية والدعم المحلي أو الداخلي، حيث يبلغ معدل التخفيضات للدول النامية ثلثي التخفيضات المقررة بالنسبة للدول المتقدمة بالاضافة إلى أن ميزة السماح التى أعطت لها كانت أطول، حيث حددت بعشر سنوات مقابل 6 سنوات للدول المتقدمة.

بل ان جولة أوروجواي قد اعطت ميزة تفضيلية بالنسبة للدول النامية منخفضة الدخل، حيث اعفتها من تلك التخفيضات بصورة كاملة.

بالاضافة إلى استثناء المساعدات الغذائية Food Aid من اتفاقية دعم الصادرات بشرط أن تكون تلك المساعدات غير مقدمة بغرض تدعيم الصادرات، وأن تكون تلك المساعدات محددة فى إطار الأسس العامة للفاو.

مع ملاحظة أن أكثر السلع الزراعية تلقياً للدعم هى السلعة الغذائية الأساسية والتى تضم القمح واللحوم والحبوب الغذائية وزيوت الطعام ومنتجات الألياف والسكر.

والجدير بالذكر بأن الاتحاد الأوروبي يعد أكبر مانح لدعم الصادرات للسلع الزراعية والذى بلغ فى فترة الأساس 1986 – 1988 حوالي 13.2 مليار دولار ومقدر له أن يصل بعد التخفيض إلى 8.5 مليار دولار، وفى الولايات

المتحدة الأمريكية يصل إجمالي دعم صادرات السلع الزراعية حوالـــي 929 مليون دولار ينخفض إلى 790 مليون دولار، أما فى كندا فيصل الدعم الذى تقدمه إلى 567 مليون دولار، قدر ان ينخفض إلى 363 مليون دولار.

أما على مستوي الدعم الداخلي فلقد بلغ حوالي 197 مليار دولار علـــى مستوي الدول الاعضاء ويخص الدول المتقدمة وحدها 158 مليـــار دولار، ويؤدى تطبيق الخفض بالنسبة المقررة فى جولة أوروجواي إلى أن يصـــل إلى 162 مليار دولار سنوياً.

ومعنى ذلك أن هذه المؤشرات تشير إلى أن التحرير الذى تم تطبيقه فى مجال السياسات الزراعية لا يتعدى كونه تحريراً جزئياً سواء بالنظر إلـــى تحددية الخفض المقرر للتعريفات الجمركية، او الحجم المتبقي من الدعـــم المقدم للسلع الزراعية.

ولعل ذلك يشير إلى أن الاقتصاد العالمي لا يزال يواجه تحقيق مزيـــد من الاصلاح فى السياسات الزراعية وإزالة المزيد مـــن القيـــود المعوقـــة لتجارة السلع الزراعية ومن ثم تحتاج إلى مفاوضات جديدة فى المستقبل.

2/1 – اتفاق السلع الصناعية بما فى ذلك المنسوجات والملابس:

1/2/1 اتفاق السلع الصناعية:

كانت السلع الصناعية بمثابة العمود الفقرى لجولات الجات السابقة وقـد أسفرت جولة أوروجواي عن تخفيض فى التعريفات الجمركية على واردات الدول الصناعية المتقدمة من السلع الصناعية بنســبة 38% فـــى المتوســط (وسط مرجح لحجم التجارة فى المنتجات المختلفة)، الأمـــر الـــذى يـــهبط بمستوى التعريفة من 6.3% إلـــى 3.9% فـــى المتوســـط، أى أن مســـتوي

التعريفة على واردات الدول الصناعية المتقدمة سيكون فى حدود ربع ما كان عليه فى أواخر الأربعينات، وفيما يتعلق بالدول النامية فقد تم التفاوض على تخفيض الرسوم الجمركية فيها بنسبة 20% خلال فترة عشر سنوات أى بمعدل 2% سنوياً وبحيث لا يتعدى المتوسط المرجح للرسوم الجمركية فى نهاية فترة التنفيذ سقف 12.3% لجميع السلع الصناعية، وقد سمح للدول النامية بوضع حد أعلى للرسوم الجمركية على وارداتها الصناعية، حيث التزمت معظم الدول النامية بربط رسومها الجمركية عند سقف لا يتعدى 25% - 35% بينما التزم عدد منها بسقف 40% إلى 60%، ويعنى ذلك أن هذه الدول اعطت لنفسها الحق فى فرض رسوم جمركية عند الضرورة فى المستقبل بنسب لا تتعدى السقف الذى حددته سلفاً.

وتجدر الاشارة إلى أن الانطلاقة الرئيسية فى تخفيضات التعريفات الجمركية تعزى إلى الاتفاق الرباعي Quad المبرم بين كندا والاتحاد الأوروبى واليابان والولايات المتحدة فى اجتماع قمة طوكيو فى تموز/يوليه 1993. وقد تضمنت المجموعة التى اتفقت عليها هذه البلدان فى أوائل مراحل المفاوضات إلغاء متبادلا للتعريفات (نهج "الصفر مقابل الصفر") فى قطاعات المواد الصيدلية، ومعدات البناء، والمعدات الطبية والصلب، واللب والورق، والجعة، والأثاث، ومعدات المزارع، والمواد الكحولية المقطرة.

وقد اتفق على إجراء تخفيضات أعلى من المتوسط فى حالة المعدات الإلكترونية والمعدات العلمية واللعب، والمنتجات الخشبية، ومعادن غير حديدية معينة، واتفق أيضاً على تنسيق التعريفات المطبقة على المنتجات الكيمائية.

وسوف تستفيد الدول النامية الاعضاء فى منظمة التجارة العالمية من هذه التخفيضات التى تبادلتها الدول الصناعية فيما بينها أصلا وذلك نتيجة لتطبيق مبدأ الدولة الأولي بالرعاية، وخصوصاً فيما يتعلق بالمنتجات والدول التى لم تكن مشمولة بتفضيلات خاصة للصادرات من الدول النامية.

وطبقاً للتحليلات الأولية يقدر أن ترتفع نسبة واردات الدول الصناعية من الدول النامية التى تدخل معفاة من الرسوم الجمركية من 22% إلى 45%، نتيجة للتخفيض الناتج من جولة أوروجواي فى تعريفات السلع الصناعية، ومع ذلك فإن الدول النامية ستظل تواجه قيوداً غير هينة على دخول صادراتها أسواق الدول الصناعية، وذلك لأن نسبة مهمة من هذه الصادرات ستظل معرضة لرسوم جمركية تزيد على 10%، وخصوصاً الصادرات ذات الأهمية الخاصة للدول النامية، كالملابس والمنسوجات، والجلود، والأحذية، والأسماك ومنتجاتها، والصلب، والمنتجات الزراعية غير الاستوائية المجهزة أو المصنعة، كما أن الكثير من هذه الصادرات سيظل يعاني من ظاهرة تصاعد التعريفة الجمركية مع إزدياد درجة التصنيع، الأمر الذى يحد من زيادة صادرات الدول النامية ذات القيمة المضافة الأعلى إلى الدول الصناعية.

وتجدر الاشارة إلى أن الدول النامية قد قدمت تنازلات مهمة فى مجال خفض التعريفات الجمركية وتحرير التجارة بالنسبة للسلع الصناعية (وغير الصناعية أيضاً)، وذلك فى إطار برامج التثبيت والتكيف الهيكلي، وهذه التخفيضات لا تقل إن لم تزد عما قدمته الدول الصناعية فى كثير من الحالات.

ويلاحظ فى مجال خفض التعريفة الجمركية على السلع الصناعية أنه يجب ملاحظة العلاقة بين نسبة الخفض الجمركي ومعدل انخفاض السعر

النهائي للسلعة، حيث نجد أن خفض التعريفات الجمركية المرتفعة بنسب صغيرة يؤدى إلى خفض السعر النهائي، وبالتالي تنمية الصادرات والتجارة بدرجة أكبر من خفض التعريفات المنخفضة أصلاً بنسب كبيرة، حيث نجد مثلاً أن خفض التعريفة على الأخشاب والورق من 3.5% إلى 1.15% أى بنسبة خفض 69% يؤدى إلى خفض سعرها النهائي بنسبة 2.3% فقط بينما خفض تعريفة الملابس والمنسوجات من 15.5% إلى 12.1% أى بنسبة 22% فقط، يؤدى إلى خفض السعر النهائي لهذه السلع بنسبة 2.9% فالعبرة إذن ليست بمقدار الخفض فى التعريفة بقدر ما هو فى معدل التعريفة ذاتها قبل الخفض وأثر ذلك على السعر النهائي للمنتج.

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن من أبرز النتائج التى اسفرت عنها جولة أوروجواي بالنسبة للسع الصناعية أو المصنعة، انخفاض ما يعرف بمعدل تصعيد التعريفة Tariff Escalation Rate ويقصد به نسبة التعريفة الجمركية المفروضة على السلعة فى صورتها الاولية، مقارنة بالتعريفة المفروضة على نفس السلعة فى حالتها نصف المصنعة، ثم فى الحالة تامة الصنع، حيث تفرض العديد من الدول تعريفة جمركية منخفضة على السلع الاولية ترتفع نسبياً إذا ما أصبحت السلعة نصف مصنعة ثم ترتفع كثيراً إذا ما وصلت نفس السلعة إلى مرحلة التصنيع الكامل، ولقد أدى هذا الأسلوب إلى تقليص قدرة الدول النامية على وجه الخصوص والتى تعتمد فى صادراتها على السلع الاولية فى تطوير صناعات المعالجة Processing والتصنيع لسلعها الأولية بالنظر إلى الارتفاع الذى يطرأ على أسعارها ارتباطاً بمعدل التعريفة الجمركية مما يؤثر سلباً على القدرة التنافسية للدول النامية فى هذين المجالين.

ويتم احتساب معدل تصعيد التعريفة علـــى اســاس الفــارق المطلــق Absolute Difference بين التعريفات فى المستوى الأعلى وفى المستوى الأدنى من عملية معالجة وتصنيع السلعة بوجه عام وليس ثمة شـــك فــى أن مــا أسفرت عنه الجولة لا يعنى إلغاء تصعيد التعريفات الجمركية كلية، إلا أنــه نتيجة للخفض الكبير الذى طرأ على التعريفات الجمركية المفروضة علـــى السلع تامة الصنع ونصف المصنعة، فقد تقلص هذا الفــارق المطلــق فـــى معدلات التعريفة للمراحل الثلاث للسلعة الاولية، الأمر الذى سيكون له أثــر إيجابي فى تشجيع المعالجة والتصنيع لمنتجات المواد الأولية للدول الناميــة والاستفادة من عوائد القيمة المضافة التى تحققها عملية التصنيع.

ويمكن إيضاح ذلك عن طريق الارقام حيث نجد أن متوسط التعريفـــة المطبقة على المواد الخام قبل أوروجواي كانت بنسبة 2.1%، تزيـــد إلـــى 5.4% بالنسبة للسلع نصف المصنعة ثم إلى 9.1% بالنســـبة للســـلع تامـــة الصنع، وفى هذه الحالة بلغ معدل التصعيد فى التعريفة نســـبة 7% علـــى اساس الفارق المطلق بين أعلى وادنى تعريفة. اما بعــد أوروجــواي فقــد انخفضت تعريفة المواد الأولية إلى 0.8% ، ترتفع إلى 2.8% للسلع نصـــف المصنعة، ثم إلى 6.2% للسلع تامة الصنع ليصبح معدل تصعيد التعريفة فى هذه الحالة يتغير بنسبة 5.4% مما يعنى انخفاضاً فى معدل تصعيد التعريفـة بنسبة 23% تقريباً.

3/2/1 اتفاق المنسوجات والملابس:

يعتبر قطاع المنسوجات والملابس – وهو قطاع صناعي – ذات أهميـة خاصة للبلدان النامية، وقد خضع لنظام تجاري تمييزى خاص، فعندما بدأت الدول النامية واليابان فى اختراق الاسواق العالمية للمنسوجات القطنية فـــى

أوائل الستينيات وضعت الولايات المتحدة، وبعدها بقية البلدان المتقدمة، إلى وضع ترتيب يسمح لها بالتخلص من بعض التزامات الـ "جات" والتفاوض على ترتيبات قيود كمية على أساس تمييزى، استناداً إلى مفهوم "الإخلال بالأسواق" الذى يسمح بتقييد الواردات من الموردين "منخفضي التكاليف" على اعتبار أنها يمكن ان تلحق الضرر ببضاعتها المحلية.

ومنذ ابرام اتفاق المنسوجات القطنية كانت المفاوضات المتوالية توسع من نطاقه السلعي والدولي باستمرار وتزيد من طابعه التمييزى.

وبدأ النظام بقيود على تجارة المنسوجات القطنية، ثم امتد شموله إلى الألياف الصناعية والصوف، ولهذا كان الاسم المناسب له هو اتفاق الألياف المتعدد MFA .

وعند تجديده عام 1986 إمتد تطبيقه إلى جميع الألياف النباتية والحرير المخلوط، وكانت النتيجة أنه شمل فى ذلك الوقت جميع الألياف مع بعض استثناءات قليلة، ولم يكن هذا الترتيب يقيد فرص التجارة أمام البلدان النامية فحسب، بل كانت له آثار سلبية على الأسعار الاستهلاكية والتكاليف فى البلدان المتقدمة. ويضاف إلى هذا أنه يعتبر تناقضاً رئيسياً مع المبادئ الأساسية فى الـ "جات" وتهديداً لمصداقية النظام، لأن الآليات التى استخدمت فى الحد من تجارة المنسوجات والملابس انتقلت إلى قطاعات أخرى.

وتحت تأثير جماعات الضغط الحمائية القوية فى الصناعات المحلية فى البلدان المتقدمة لم تحقق جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف السابقة لجولة أوروجواي تقدماً كبيراً، اما فى جولة أوروجواي فقد وضع اتفاق المنسوجات إطاراً قانونياً للانتهاء تدريجياً من اتفاقية الالياف المتعددة،

والوصول إلى إدماج هذا القطاع فى الـ "جات" فىنهاية فـترة مدتـها 10 سنوات من يناير 1995 – يناير 2005، حين تطبق كل تجـارة المنسـوجات والملابس نفس القواعد المطبقة على تجارة البضائع الأخرى.

وفى خلال هذه الفترة الانتقالية يتم الغاء نظام الحصص علـى أربـع مراحل زمنية هى على النحو التالي:

المرحلة الأولي فى أول يناير 1995 يتم تحرير منتجات تمثل ما لا يقل عن 16% من اجمـالي واردات عام 1990 من المنتجات الخاصة بالمنسوجات والملابس الجـاهزة، وتشمل كل من الخيوط المغزولة (الألياف) والمغزول والمنتجات النسـيجية الجاهزة (الأقمشة) والملابس الجاهزة.

المرحلة الثانية وتطبق فى أول يناير 1998 حيث يتم تحرير ما لا يقل عن 17% اخرى مـن إجمالي واردات الاعضاء فى عام 1990 من المنتجات المشار إليـها لتشـمل الفئات الأربعة المتضمنة فى المرحلة الاولي.

المرحلة الثالثة وتتم إعتباراً من أول يناير عام 2002 حيث يحرر الأعضاء ما لا يقل عـن 18% اخرى من إجمالي الواردات عام 1990، بنفس القواعـد السـابقة المذكورة فى المرحلة الأولي والثانية.

المرحلة الرابعة وتشمل 49% من واردات 1990 حيث يتم تحريـر قطـاع المنسـوجات والملابس الجاهزة بالكامل اعتباراً من أول يناير 2005 بحيث تكون جميـع القيود المفروضة قد تم إزالتها بالكامل.

ويلاحظ فى هذا المجال، أنه على الرغم من أن نظام الحصص الـذى ساد تجارة هذا القطاع الانتاجي الهام وفقاً لاحكام اتفاقية الألياف المتعـددة كان يسهم فى تأمين قدر ثابت من الصادرات من الدول المنتجة، إلا أنه كان يمثل فى ذات الوقت قيداً ساخراً على قدرة هذه الدول علـى التوسـع فـى الانتاج بمعدلات تفوق القدرة الاستيعابية المحددة للأسواق الخارجية بموجب نظام الحصص الذى كان يطبق.

وفى ضوء ذلك يمكن القول أنه برغم ما قد يؤدى إليــــه إزالـــة نظـــام الحصص من استعداد المنافسة فيما بين الدول المنتجة للحصول على نصيب أكبر من الصادرات، 1% أن عملية التحرير تلقى القيود المفروضة علـــــى الامكانيات التوسعية للدول المصدرة للمنسوجات والملابس الجاهزة، وتبــدو أهمية ذلك من منظور ان صناعة المنسوجات والملابـــس الجـــاهزة تعـــد صناعة كثيفة العمالة، محدودة رأس المال ولا تحتاج لتكنولوجيـــــا شـــديدة التعقيد كما أنها مرتفعة العائد وكلها تخدم بالدرجة الأولي مصـــالح الـــدول النامية وتتماشى مع طموحاتها لتنمية الصادرات.

3/1 – اتفاق اجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة TRIMS:

تجدر الاشارة إلى ان اتفاق اجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة مـــن الأمور الدالة على مدى التوسع الذى طرأ على مفاهيم التجارة الدولية فــــى إطار المفاوضات متعددة الأطراف التى دارت فى رحاب جولة أوروجواي. فمن المتفق عليه ان القوانين التـــــى تفرضـــها الـــدول لتنظيـــم الأنشـــطة الاستثمارية هى عمل مصنف فى نطاق الشئون الداخلية للدولة، ومن ثم فلا مجال لإخضاعها لآليات التجارة متعددة الأطراف. وبالرغم من سيادة هـــذه المفاهيم إلا أنه قد اتضح لبعض الدول أن بعـــض الأحكـــام فـــى قوانيـــن الاستثمار إنما تؤثر على الكيفية التى تسير بها التجارة الدولية، فهى غالبـــاً ما تؤدى إلى تشويه تدفقات التجارة، ومن ثم يجـــب التخلـــص مـــن هـــذه الاجراءات طبقاً لما نصت عليه الاتفاقية.

وتمثل هذه النظرة وجه نظر الدول الصناعية المتقدمة، أما الدول النامية فقد عارضت مبدأ إلغاء اجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجـــارة، نظـــراً لأن الغاء تلك الاجراءات سوف يضر باقتصادياتها.

ويمكن تقسيم الاجراءات التى تتخذها الدول النامية فى مجال الاستثمار المتعلق بالتجارة إلى نوعين رئيسيين، النوع الأول وهو يتعلق بتقديم الحوافز المناسبة لتشجيع الاستثمار المحلي على الاستثمار الأجنبي فى الدول المعنية، وأما النوع الثاني فهو يتعلق بالاجراءات أو الحوافز المتعلقة بنوعية الاستثمار طبقاً للاولويات الاقتصادية التى تحددها الدولة.

وتأتى معارضة الدول النامية لإلغاء اجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة وإخضاعها لقواعد الـ "جات" من أن تطبيق أحد المبادئ الـ "جات" وهو "عدم التمييز" والذى ينطوى على معاملة الدول الأعضاء بالـ "جات" معاملة الدول الاولي بالرعاية سوف يؤدى إلى عدم المرونة فى اختيار أنسب مصادر الاستثمار الاجنبي، حيث إن اختيار مصادر الاستثمار من مبادئ الـ "جات" وهو مبدأ المعاملة الوطنية، حيث أن تطبيق هذا المبدأ لن يفرق بين الاستثمارات الوطنية الاستثمارات الاجنبية، وسوف يزداد حجم الاستثمار الأجنبي على حساب الاستثمار الوطني. وبالرغم من اختلاف وجهات النظر بين الدول المتقدمة والدول النامية فيما يتعلق باجراءات الاستثمار إلا أنه تم الاتفاق فى جولة أوروجواي على تقييد اجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة فى النقاط التالية[1].

1/3/1 – شرط المحتوى المحلي:

يلاحظ أن الدول المستضيفة للاستثمار الاجنبية تشترط دائما أن يستخدم المستثمر الأجنبي مواداً أو سلعاً وطنية عن نسبة معينة فى قيمة الانتاج،واحيانا يتم تحديدها بقيمة مطلقة من انتاج سلعته.

Trade – Related Investment Measures (1)

1/3/2 – شرط التوازن التجاري:

ويتمثل هذا الشرط فى ان الدول المستضيفة للاستثمار الاجنبي تشترط على المستثمر الاجنبي أن يستورد المواد التى يحتاجها لأغراض عملياته الانتاجية بنسبة معينة من قيمة صادراته، واحياناً تشترط بعض الدول ألا يستورد المستثمر الاجنبي أكثر مما يصدر.

1/3/3 – شرط حدود التصدير:

ويتمثل هذا الشرط فى أن الدول المستضيفة للاستثمار الاجنبي تفرض على المستثمر الاجنبي أن يصدر كمية من إنتاجه لا تقل عن نسبة معينة من إنتاجه الكلي.

1/3/4 – شرط توزن العملات الاجنبية:

والمقصود بهذا الشرط هو تحديد نسبة معينة مما يدفعه المستثمر الاجنبي لشراء واردات من الخارج إلى ما يحصل عليه من عملات اجنبية مقابل صادراته من المنتج، وقد نصت الاتفاقية على إلغاء مثل هذه القيود خلال سنتين بالنسبة للدول الصناعية وخمس سنوات للدول النامية وسبع سنوات للدول الأقل نمواً، كما نصت على تشكيل لجنة تقوم على تطبيق هذه الالتزامات.

ويلاحظ فى هذا المجال أنه لتفادي اعتراض الدول النامية فى مجال اجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة فقد تقدمت الدول المتقدمة فى ديسمبر عام 1996 بمقترح لمنظمة التجارة العالمية فى صورة دراسة توضح كيفية ربط التجارة والاستثمار فى اتفاقية عالمية، ونجحت الدول المتقدمة فى اجتذاب بعض الدول النامية اليها، وعلى التوازى فقد تقدمت الدول المتقدمة

إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD والتي تضم 28 دولة بمقترح الاتفاقية المشتركة لحماية الاستثمار MAI والتي تم التوقيع عليها في مايو 1998، بل وتسعى الدول الصناعية المتقدمة إلى إقرار تلك الاتفاقية في إطار منظمة التجارة العالمية لتكسبها قوة الزامية لجعل هذه الاتفاقية عالمية ومن خلالها يتاح تدفق الاستثمار الاجنبي إلى أسواق الدول النامية دون حواجز وعقبات مع اعطائه حقوق وضمانات قانونية في إطار تنظيم عالمي، بالاضافة إلى الحد من حق حكومات الدول في تنظيم دخول الاستثمارات الاجنبية او تغيير وتحديد انشطة الشركات والاستثمارات الاجنبية.

والجديد في اتفاقية MAI أنها تشتمل على كل صور الاستثمار وليس مجال الاستثمارات العينية كما اقترح في جولة أوروجواي بل تشمل كافة الاستثمارات بما في ذلك الاستثمارات الجديدة ومعاملة الاستثمار والمستثمرين الاجانب نفس معاملة المستثمرين الوطنيين.

4/1 – اتفاقيات الاجراءات المصاحبة للتجارة السلعية:

وقد تتضمن الاتفاقات التالية:

<u>1/4/1 – الاتفاق حول العوائق الفنية للتجارة:</u>

شمل الاتفاق حول العوائق الفنية للتجارة الجوانب المتعلقة بالتعبئة والعلامات والبيانات التوضيحية على السلع، والمطابقة للمعايير والمواصفات الفنية، واجراءات الفحص واستخراج شهادات الصلاحية وما إلى ذلك. وقد استهدف الاتفاق بلورة المفاهيم والقواعد ذات الصلة على النحو الذى لا يؤدى إلى استخدام المواصفات والمعايير الفنية بشكل متعسف كذريعة لعرقلة التجارة. وبينما يشجع الاتفاق الدول الأعضاء على مراعاة

المعايير الدولية لضمان صحة وسلامة البشر والنباتات والحيوانات وحماية البيئة، فإنه يقر حق الدول فى وضع ما تراه ضرورياً من معايير فى هذا الشأن. ولا يلزمها بتعديل هذه المعايير للتوافق مع المعايير الدولية. وقد امتد نطاق تطبيق الاتفاق ليشمل المواصفات والاشتراطات المتعلقة بـ "عمليات وطرق الانتاج" بعد أن كان مقصوراً على "المنتجات" هذا أمر له أهمية من ناحية توفير ضمانات أكثر لحماية البيئة.

وقد تضمن الاتفاق نصوصاً تقضي بمعاملة متميزة وأكثر تفضيلاً للدول النامية لضمان أن ما يوضع من مواصفات واشتراطات لا يقيم عقبات غير ضرورية أمام صادراتها (المادة 12)، كما نص الاتفاق على أن الدول الأعضاء سوف تقدم العون الفنى للدول النامية من اجل مساعدتها على تأسيس أجهزة محلية خاصة بإعداد المعايير والمواصفات والقرارات والاجراءات المنظمة لتطبيقها ونشر المعلومات فى هذا الشأن (المادتان 11، 12).

<u>2/4/1 – الاتفاق حول التقييم الجمركي:</u>

منح الاتفاق السلطات الإدارية حق تقييم الرسوم الجمركية، ولها حق طلب مزيد من المعلومات من المستوردين عندما يعتريها الشك حول كفاءة القيمة المعلنة للسلع المستوردة، فإذا كان لدى الإدارة سبب مقبول للشك بالرغم من أية معلومات إضافية، فمن المقرر أنه لا يمكن تحديد قيمة الرسوم الجمركية على البضائع المستوردة على أساس القيمة المعلنة. وقد تحتاج الجمارك إلى تحديد القيمة آخذة فى الاعتبار نصوص الاتفاقية، رغم ما فى ذلك من مصاعب بشأن لجنة تقييم الجمارك فى الـ "جات". وقد تضمنت الاتفاقية بنوداً خاصة بالدول النامية تتعلق بالحد الادنى للرسوم الجمركية والاستيراد عبر الوكلاء والموزعين.

3/4/1 – اتفاق منح تراخيص الاستيراد:

سعاً لمزيد من الشفافية والقدرة على التنبؤ تطلب الاتفاقية من الدول الاعضاء نشر معلومات كافية للتجار للتعرف على الأساس الذى يضمنون به الحصول على تصريح بالاستيراد وأى اجراءات لازمة لمنح تراخيص الاستيراد والتعديلات التى تطرأ عليها، كما تقدم ايضا إرشادات حول قواعد تقييم طلبات التراخيص، وللعمل على إكساب اجراءات منح التراخيص التلقائية.

وضعت الاتفاقية معايير بموجبها يحظر وضع عراقيل وحواجز إدارية أمام المصدرين والمستوردين، ويجب ان تقتصر على الشروط الضرورية لاستيفاء الاجراءات المطبقة، كما حددت الاتفاقية مدة اقصاها 60 يوماً لدراسة طلبات منح التراخيص.

4/4/1 – الإتفاق حول قواعد المنشأ:

أرست الإتفاقية مبادا أساسياً وهو ألا تسبب القوانين الخاصة بالمنشأ عقبات لا مبرر لها لتحرير التجارة العالمية، ويفترض أنه مع بداية عام 1998 يكون قد إنتهى من وضع برنامج للتنسيق فى هذا الصدد بهدف جعل المنشأ موضوعية ومفهومة، ويمكن التكهن بها.

وقد تم إلزام الأطراف المتعاقدة خلال الفترة السابقة لإكمال برنامج التنفيذ– أن تتأكد من أن قواعد المنشأ التى تطلقها صريحة وواضحة، وليست لها آثار ممتدة أو مشوهة أو ممزقة للتجارة الدولية، وأن تدار بأسلوب ثابت موحد غير متميز ومعتدل، وأن تعتمد على معيار إيجابى.

1/4/5 – الإتفاق حول فحص البضائع قبل الشحن:

يقصد بالفحص السابق للشحن–من خلال هذا الإتفاق تعيين شركات خاصة ومتخصصة لمراجعة مواصفات الشحنات، خصوصا من حيث السعر والكمية ونوعية السلع المطلوبة فيما وراء البحار.

وتستفيد الدول النامية على الأخص من تلك الإجراءات نظراً لقصور البنية الإدارية بها، ومن ثم يكون الهدف هنا هو حماية المصالح المالية الوطنية ومنع الإحتيال التجارى أو التهرب من الرسوم الجمركية.

وقد اوضحن مسودة الإتفاق أن مبادئ الـ"جات" والتزاماتها تطبق على نشاط مؤسسات الفحص السابق للشحن المفروضة من قبل الحكومات، كما تم استحداث آلية خاصة للمتابعة وحل المشكلات والخلافات بين المصدر ووكالة التحقيق (المؤسسة التى تقوم بعملية الفحص السابق للشحن)، وتشرف على هذه الآلية **هيئة تتمثل فيها وكالات التحقيق ومنظمات المصدرين.**

1/4/6 –التفاهم حول التجمعات التجارية الإقليمية :

ومن الأمور المهمة التى أسفرت عنها جولة أوروجواى التفاهم حول تفسير المادة(24) من إتفاقية الـ"جات" المتعلقة بالتجمعات التجارية الإقليمية، كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية. فقد تضمنت إيضاحاً لطريقة حساب عبء الرسوم الجمركية والإتاوات الأخرى، وكذلك طريقة تحديد مستوى بعض الإجراءات التجارية الأخرى، قبل تكوين التجمع الإقليمي وبعد تكوينه، وذلك بما يتفق مع شرط عدم وصول الرسوم الجمركية والإجراءات التجارية التى تفرض عند قيام الإتحاد الجمركى على التجارة مع الدول غير الأعضاء فيه إلى مستوى اعلى أو أكثر تقييداً للتجارة مما كانت عليه قبل تكوين الإتحاد.

كما حدد التفاهم"الفترة المعقولة" لتكوين التجمع التجـــارى الإقليـــمي بعشر سنوات إلا فى الحالات الإستثنائية التى يوافق عليه مجلس التجارة فى السلع فى منظمة التجارة العالمية، كما يتضمن التفاهم دعمـــاً وإجـراءات مراقبة قيام وانتقال التجمعات الإقليمية وتقييم أثارهـــا فـــى الـــدول غـير الأعضاء

2. اتفاقية التجارة فى الخدمات GATS

يمكن القـــول أن الاتفاقيـــة العامـــة للتجـــارة فـــى الخدمـــات GATS General Agreement Trade in Services هى أحد النتائج الهامة التـــى اسـفرت عنها جولة أوروجواى، وقد حفل موضوع تحرير الخدمات بالخلافات بيـــن الولايات المتحدة الامريكية من جهة والدول النامية من جهة اخرى، حيـــث رأت الدول النامية أن تحرير تجارة الخدمات سوف يحدث أثاراً سلبية علـى قطاع الخدمات فيها، كما اشتد الخلاف بين الدول المتقدمة والدول الناميـــة بشأن تحديد مفهوم الخدمات إلى أن تم التوصل الى حل وسط فى صــــورة تلك الاتفاقية GATS.

وينقسم إتفاق التجارة فى الخدمات إلى ثلاث إجراءات، حيث يتضمـــن الأول التزامات ومبادئ عامة تطبق على جميع الدول الأعضاء، والثـــانى يتعلق بالتعهدات والالتزامات التى تضمنتها البرامج الوطنية، بما فى ذلـــك البرامج الخاصة بسياسات التحرير الإقتصادى، ويتضمن الجـــزء الثـــالث مجموعة من الملاحق تتعلق بمجالات محددة فـــى قطـــاع الخدمـــات. وإذا حاولنا الولوج إلى صلب الإتفاق فإننا نجد أن الجزء الأول فى هذا الإتفـــاق قد تضمن تحديداً عاماً للمجالات المشـــمولة بالإتفاقيـــة، وهـــى الخدمـــات المصدرة من دولة إلى أخرى، والخدمات المقدمة من دولة ما للمســـتهلكين

فى دولة أخرى(السياحة مثلا)، والخدمات المقدمة من شركة أو فروع شركة فى أراضى دولة أخرى (الخدمات المصرفية مثلا)، والخدمات المقدمة من مواطن دولة عضو فى أراضى دولة أخرى(المقاولات، والخدمات الإستشارية) على سبيل المثال.

ولقد تضمن الجزء الثانى قواعد وأنظمة عامة تشمل قيام كل عضو فورياً وبدون شروط بتوفير المعاملة الخاصة، وبالدولة الأولى بالرعاية لكافة موردى الخدمات من كافة الدول الأعضاء، وأعطيت الدول الحق فى استثناء بعض المجالات من أحكام الإتفاق، وتم تحديد شروط الإستثناءات فى ملحق خاص بذلك على أن تتم مراجعتها بعد خمس سنوات، وينبغى من حيث المبدأ ألا تتجاوز الإعفاءات فترة 10سنوات. وقد نصت الإتفاقية على تعزيز مساهمة الدول النامية فى التجارة الدولية للخدمات من خلال تشجيع إنتاجها على إستخدام التكنولوجيا وتطوير وتوسيع إستخدام لشبكات وقنوات المعلومات، إلخ.

كما تضمن هذا الجزء التزامات على الدول الأعضاء، بعدم وضع القيود على تحويل عائد الخدمات إلى الخارج، مع السماح ببعض الإستثناءات فى حالة وجود صعوبات فى موازين المدفوعات، شريطة ألا تتضمن تلك القيود أى معاملة تمييزية ضد أحد الأطراف وان تكون مؤقتة.

وبالاضافة إلى الالتزامات العامة فقد نص الجزء الثالث من الاتفاقية فى مجال دخول الأسواق على جملة من التعهدات على المستوى الوطنى، أهمها إزالة القيود والحواجز الكمية مثل عدد الموردين للخدمات، والحجم الإجمالى لقيمة العمليات، وكذلك القيود القانونية المتعلقة بافتتاح الفروع أو تأسيس الشركات، والشركات المشتركة، أو تحديد نسبة معينة لمساهمة رأس

المال الأجنبى، كمنا نص على معاملة موردى الخدمات الجانب معاملة نظرائهم المحليين، إلا فى بعض الحالات الإستثنائية التى يسمح فيها بمعاملة أفضل للمورد المحلى، حيث تشترط الإتفاقية أن لا ستهدف ذلك رفع القدرة التنافسية للأطراف المحلية على حساب الأطراف الأجنبية، وقد خصص جزء من الإتفاقية للأسس الواجب إعتمادها لتحقيق مزيد من التحرير فى قطاع الخدمات خلال جولات المفاوضات المقبلة، ونصت الإتفاقية على حق الدول الأعضاء فى تعديل برامجها وتعهداتها الوطنية بعد ثلاث سنوات من بدء تطبيقها، وذلك بعد التفاهم على موضوع التعويضات مع الأطراف المعنية التى قد تتضرر من هذه التعديلات، وإذا لم يتم التوصل إلى التفاهم فقد نصت الإتفاقية على اللجوء إلى التحكم، كما نصت على تشكيل مجلس للخدمات يتولى الإشراف على تطبيق الإتفاقية وعلى حل المنازعات.[1]

أما الملاحق فقد شملت إنتقال العمالة، والخدمات المالية. والاتصالات والنقل الجوى، وهذه الموضوعات ستكون محل بحث فى جولات المفاوضات، وذلك مثل المعايير الواجب إعتمادها فى مجالا دخول وإستخدام خدمات وشبكات الاتصالات العامة، إضافة إلى تشجيع التعاون التقنى لمساعدة الدولة النامية على تطوير قطاع الاتصالات فيها، ونص ملحق خدمات النقل الجوى على إستثناء بعض المجالات من أحكام الإتفاقية، مثل حقوق المرور والنشطة المرتبطة بذلك، على أن يتم التفاوض بشأنها فى المفاوضات المقبلة، أما المجالات المتفق عليها فقد شملت خدمات إصلاح وصيانة الطائرات، وخدمات التسويق والحجوزات، وقد تم الإتفاق على مراجعة أحكام الإتفاقية كل خمس سنوات على الأقل بالنسبة لملحق

(1) نظراً لأن اتفاق الخدمات هو موضوع جديد أدخل فى جولة اوروجواى ولاهمية هذا الاتفاق واثارة المحتملة، فقد خصص الفصل الثالث من هذا الكتاب لهذا الموضوع بتفصيلاته المختلفة.

الخدمات المالية(تشمل النشاط المصرفى والتأميني) فـــى الأســـاس، حيــث نصت على حق الأطراف المعنية فى وضع وتطبيق المعايير اللازمة لتوفير سلامة وإستقرار النظام المصرفى والمالى فيها، ولضمان حقوق المستثمرين والمودعين والمساهمين على أن يتم لاحقاً التفاوض بشـــأن تحريـــر هـــذا النشاط.

3. **إتفاق حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة : TRIPS** (•)

كان من الدوافع الاساسية نحو الاتجاه الى ابرام اتفاق حقـــوق الملكيـــة الفكرية هو تفاوت مستويات حماية بـــراءات الإخـــتراع وحقـــوق الطبـــع والعلامات التجارية من دولة لأخرى بدرجة واضحة. وقد أدى عدم الإلتزام بالقوانين المحلية فى حماية تلك المجالات إلى نشوب كثير من الخلافات بين دول العالم المختلفة. وفى ضوء ما هو قـــائم مـــن توتـــر فـــى العلاقـــات الإقتصادية الدولية نتيجة لإختلاف المقاييس المتبعة فـــى حمايـــة الملكيـــة الفكرية، وعدم وجود قواعد عامة للتجارة الدولية فى السلع امزيفة والغـــش التجارى- فقد عالجت الإتفاقية هذا الموضوع فى ثلاث أجزاء حيث يـــهتم الأول منها بالمبادئ العامة وخاصة الإلتزام بالمعاملـــة الوطنيـــة، بحيـــث تعامل كل دولة رعايا الدولة الأخرى معاملة لا تقل أفضلية عـــن المعاملـــة التى يلقاها مواطنوها، بل إستحدثت الإتفاقية شرط الدولة الولى بالرعايـــة- وهو أمر جديد على إتفاقية دولية للملكية الفكرية-بحث تسرى أيـــة مزايـــا تمنحها دولة ما لرعايا دولة أخرى على رعايـــا كافـــة الـــدول الأخـــرى الأعضاء، حتى لو كانت هذه المعاملة تعتبر أكثر أفضلية عن التى يلقاهـــا مواطنوها.

(•) Trade Related Intellectual Property Rights.

ويعالج الجزء الثانى كافة بنود الملكية الفكرية والقواعد التـــى ينبغـــى مراعاتها من قبل الدول الأعضاء تجاه كل بند، مثل حقوق الطبع، وحقـوق المؤلف، والعلامات التجارية، وعلامات الأنشطة الخدميـــة، والتصميمـــات الهندسية، والصناعية، وبراءات الإختراع، وحقوق المعرفـــة، والأســـرار التجارية ذات القيمة التجارية، والدوائر المتكاملـــة، وبرامـــج الكمبيوتـــر، وتشمل حماية براءات الاختراع مدة 20 عامـــاً دون النظـــر الـــى مكـــان الاختراع وحماية حقوق التأليف 50عاماً على الاقل ويعالج الجـــزء الثـــالث التزامات الحكومات الأعضاء تجاه إدخال كافة الإجراءات فـــى القوانيـــن المحلية للتأكد من أن حقوق الملكية الفكرية مصانة للأجـــانب والمواطنيـــن على حد سواء مع النص على العقوبات التى يمكن أن تترتب نتيجة خـــرق القانون، وحتى يمكن التأكد من إلتزام الحكومات بهذه الأحكـــام، فقـــد تـــم تأسيس مجلس الأمور التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية.

وبالنسبة لتنفيذ الاتفاقية فقد منحت الدول الصناعية فترة انتقالية مدتـــها عام واحد لتعديل قوانينها بما يتفق مع أحكام الاتفاقية، وخمسة أعوام للـــدول النامية والدول التى تمر بتجربة تحويل اقتصادياتها من أســـلوب التخطيـــط المركزى إلى اقتصاد السوق(الدول المتحولة)، وأحد عشر عاماً للدول الأقل نمواً.

والجدير بالذكر أن الاتفاق لا يغطى جميع حقوق الملكية الفكرية بسبب اختلاف المواقف والرؤى الوطنية، ولا سيما فيمـــا يتصـــل بالتكنولوجيـــا الحيوية ومفاهيم التجاوزات وسقوط حقوق الملكية الفكرية، كذلـــك يمكـــن القول بأنه بإستثناء التزامات معينة لتشجيع نقل التكنولوجيا إلى أقل البلـــدان نمواً فإنه لا توجد اى أحكام خاصة لتيسير نقل التكنولوجيـــا إلـــى البلـــدان النامية.

وتتحمل البلدان النامية نتيجة لهذا الاتفاق تكاليف معينة فى تطبيق هذا النظام المتشدد لحماية الملكية الفكرية، وترجع هذه التكاليف إلى الزيادات فى الإتاوات المدفوعة للأجانب، وزيادة أسعار المنتجات المصنوعة برخيص أو المستوردة، كما أن هناك تكاليف إدارية كبيرة، إذ سيكون على البلدان النامية أن تدخل قدراً كبيراً من التحسين والتوسع فى نطاق نظمها القضائية والإدارية والتنفيذية، بما فى ذلك إقامة آلية رقابة جمركية وتعبئة الموارد البشرية اللازمة والعمل على رفع مستواها، وكلها نقاط جديدرة بأن تحظى بالدعم الدولى، غير أنه قد يكون من الممكن فى المدى الطويل أن تكون نتيجة الاتفاق هى زيادة الحوافز أمام الشركات لتستثمر فى البلدان النامية، وأن ترخص الاختراعات المسجلة ليستخدمها منظومة المشاريع فى تلك البلدان.

ويقصد بحقوق الملكية الفكرية مجموعة الضوابط التى تنظم حقوق المؤلف للاعمال الفنية والادبية وما يماثلها عن ابداعات وحقوق الملكية الصناعية بما تتضمنه من براءات الاختراع والتصميمات الصناعية والعلاقات التجارية بحيث تضمن هذه الضوابط احتفاظ صاحب الحق أو الابداع فى مختلف صرة لجميع الحقوق المتعلقة باستغلال الآخرين لهذا الابداع او الابتكار.

وقد كان الهدف الاساسى الذى تم الاتفاق عليه فى جولة اوروجواى فيما يختص بحقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة هو التوصل الى حماية دولية فعالة لحقوق الملكية الفكرية من خلال وضع وتطوير القواعد والمعايير اللازمة لهذه الحماية واصدار او تعديل التشريعات الوطنية بما يتفق مع هذه المعايير وتوفير وسائل فعالة للحفاظ على هذه الحقوق مع

ضمان عدم اساءة استخدامها بشكل يؤدى الى اعاقة التجارة بالاضافة الى توفير اجراءات سريعة وفعالة لمنع المنازعات حول المسائل الخاصة بالملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة.

وتعتبر اتفاقية الملكية الفكرية من اكبر اتفاقيات جولة اوروجواى حيث يضم 73 مادة عامة تضم فى جانب منها مجموعة من الاحكام العامة والمبادئ الاساسية، لعل من أبرزها ما تضمنته المادة الاولى عن اشارة الى استناد هذه الاتفاقية الى احكام كل من اتفاقية برن للمصنفات الفنية والآدمية واتفاقية باريس للملكية الصناعية بالاضافة الى اتفاقية روى لحماية الموردين ومنتجى التسجيلات الصوتية والهيئات الإذاعية، ومعاهدة الملكية الفكرية للدوائر المتكاملة Integrated Circuits وتمثل هذه الاتفاقية القانونية الدولية الرئيسية لتنظيم حقوق الملكية الفكرية ومعنى ذلك ان اتفاقية جولة اوروجواى لتلك الاتفاقية الدولية بل وبمستنده الى احكامها فى تحديد النزاعات اعضاء منظمة التجارة النامية بموجب هذه الاتفاقية مضافة الى الاختراعات الناشئة عن الاتفاق الجديد دون ان يخل اى منها بالاخر.

وتجدر الاشارة فى هذا الصدد أن أول اتفاقية دولية تنظم حقوق الملكية الصناعية ابرمت عام 1883 عندما تم التوصل إلى اتفاقية بارية لحقوق الملكية الصناعية، وتضم هذه الاتفاقية فى عضويتها فى وقت انتهاء جولة اوروجواي 120 دولة، ثم اعقبتها اتفاقية برن للمصنفات الفنية والأدبية فى عام 1886 وتضم ف عضويتها حالياً 105 دولة، ولقد أنشأت قبل من هاتين الاتفاقيتين أمانة فنية أطلق عليها اسم "المكتب الدولي" وتطور نشاط المكتب الموحد بينما تزايد عدد الاتفاقيات الدولية المبرمة على صعيد حماية حقوق الملكية الفكرية مما أسفر عن التوصل إلى الاتفاقية الدولية لانشاء المنظمة

العالمية للملكية الفكرية WIPO(*) فى عام 1967لقد ضل حيز النفاذ عـام 1970 ثم تحولت إلى احدى الوكالات المتخصصة للأمم المتحدة فـى عـام 1974 وهى المنظمة التى تضم فى عضويتها حالياً 147 دولة عضواً وتشرف علـى 23 اتفاقية دولية تتناول حقوق الملكية الفكرية بمختلف جوانبها واجراءاتـها، وقد ابرم اتفاق الملكية الفكرية فى جولة أوروجواي لحسم الخلافـات بيـن الدول المتقدمة والدول النامية بمنظور تجاري بحت بعدما أصبحـت قيمـة السلع تكمن بشكل متزايد فى محتواها الفكرى أو التكنولوجـي والبحـوث والتطوير والابداع الانساني وهو ما أدى إلى ظهور اتفاق حقـوق الملكيـة الفكرية TRiPs كأحد النتائج الهامة لجولة أوروجواي 1994 والـذى يمكـن اعطاء فكرة موجزة عن اتفاقية الملكية الفكرية من خـلال تحليـل النقـاط التالية:

1/3 – نطاق اتفاقية الملكية الفكرية:

تعتبر الاتفاقية المبرمة فى جولة أوروجواي هى الأكثر شـمولاً مـن الاتفاقيات السابقة عليها فى مجال الملكية الفكرية فـهى تغطـى بـراءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر وحقـوق فنـاني ومسـجلي التسـجيلات الصوتية والعلاقات التجارية والاسـرار التجاريـة ذات القيمـة التجاريـة والدوائر المتكاملة وبرامج الكمبيوتر والتصميمات الهندسـية والصناعيـة، وحقوق المعرفة، وتشمل حماية براءات الاختراع لمدة 20 عاماً دون النظـر الى مكان الاختراع وحماية حقوق المؤلف طوال حياته وبعده عامـاً علـى الأقل بعد ذلك. وفى هذا الاطار فقد وضعت الاتفاقية قيود صارمة على قيام الحكومات باعطاء تراخيص تجارية على السلع التى تتمتع بحماية بـراءات

(*) World Intellectual Property Organization

الاختراع. وهذا ينطبق غالباً على الأدوية فى الدول النامية ولذلك فقد أتاحت الاتفاقية مرحلة انتقالية حيث يختلف تاريخ بدء الالتزام باحكام هذه الاتفاقية فيما بين الدول الاعضاء طبقا لمستوى التقدم والنمو، حيث تأخذ الدول المتقدمة مهلة عام من تاريخ التوقيع بينما تم منح الدول النامية خمس سنوات لبدء تنفيذ الاتفاقية، كما اعطيت الدول النامية معاملة خاصة فمن حقها الحصول على خمس سنوات اضافية بالاضافة إلى الخمس سنوات الاولى باجمالي قدره عشر سنوات قبل الالتزام بتوفير براءات الاختراع على اساس المنتج فى المجالات التى لا تمنحها حالياً مثل هذه البراءات مع التزام الدول المتقدمة بتقديم مساعدة فنية وعالية للدول النامية عند طلبها ذلك فى مجال اعداد وتطبيق التشريعات الوطنية القائمة.

وكمما هو واضح ان اتفاقية الملكية الفكرية هى الأقوى والاشمل والأكثر فعالية من الاتفاقيات السابقة كلها التى عقدت فى اطار منظمة الويبو WIPO للاسباب التالية:

3/1/1 – أن الجات لها آلية اسهل لاعتماد اجراءات او احكام جديدة حيث أن أعضاء الجات لم يشكلوا مجموعات تصويت بسبب اختلاف مصالحهم الاقتصادية فى مختلف المجالات التجارية التى تشملها جولة أوروجواي.

3/1/2 – ان الاطار الواسع لجولة اوروجواي وغيرها تمنح فرصة أكبر للتوصل الى اتفاق عام على أى مشروع.

3/1/3 – أن آلية فض المنازعات تعتبر بصفة عامة أفضل كم كثيلتها الواردة فى اتفاقيات الويبو WIPO حيث أن الأخيرة تتطلب نقل الخلافات أمام محكمة العدل الدولية.

وقد ارادت الدول المتقدمة ادخال الملكية الفكرية فى جولة أوروجواي لعلاج عدد من المشكلات لعل من أهمها:

- مشكلة الغش التجاري وسرقة الاعمال الفنية والادبية والعلمية وسرقة براءات الاختراع، وهذه السرقات كانت منتشرة على نطاق واسع فى بعض دول جنوب شرق أسيا والتى تقوم فيها صناعات بأكملها على أساس تقليد العلاقات التجارية العالمية فى صناعة الملابس والساعات والافلام والاشرطة السينمائية والتليفزيونية.

- عدم وجود حماية قانونية كافية للملكية الادبية فى عدد كبير من الدول وعدم وجود وسائل فعالة متاحة فى تلك الدول لتعويض صاحب الملكية الأدبية أو حمايته عند وقوع اعتداء على مؤلفاته.

- وجود بعض القيود على عرض بعض المصنفات الادبية والفنية تزاحم الاعمال المتماثلة الوطنية.

2/3 – الاحكام والمبادئ والالتزامات العامة:

وفى هذا الاطار تقوم اتفاقية الملكية الفكرية على ما يلي:

1/2/3 – الالتزام بتطبيق مبدأ المعاملة الوطنية، بحيث تكون الحماية لصاحب الملكية الاجنبية مماثلة لما تمنح الدولة من حماية للمالك الوطني.

2/2/3 – تطبيق مبدأ الدولة الأولي بالرعاية وبالتالي إذا منحت إحدى الدول ميزة للمالك الأجنبي من بلد معين، فإن نفس الميزة تنسحب تلقائيا على الملاك فى الدول الأخري.

3/2/3 – تقرير حماية لا تقل عن عشرين عاماً لبراءات الاختراع ولا تقل عن عشر سنوات بالنسبة للعلاقات التجارية والتصميمات الصناعية فى حالات استثنائية.

4/2/3 – تلتزم الدول الأعضاء بنصوص الاتفاقيات والمعاهدات الدولية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية وهى اتفاقيات برن لحماية الأعمال الفنية والأدبية، وباريس لحماية الملكية الصناعية، وروما لحماية المبدعين ومنتجي المسجلات الصوتية، وواشنطن لحماية الدوائر المتكاملة.

5/2/3 – تعديل التشريعات الداخلية فى الدول الأعضاء فى الاتفاقية على النحو الذى يوفر حماية فعالة لاصحاب الملكية الأدبية والفنية والصناعية بما فى ذلك تقرير مبدأ التعويض واعدام المنتجات المزيفة ووقف الاعتداء، وتسمح الاتفاقية باستثناء براءات الاختراع اذا كان ضرورياً لحماية حياة وصحة الانسان والحيوان والنبات أو للحد من الاضرار المدمرة للبيئة، كذلك تستثني الوسائل الملكية والعلاجية والجراحية لمعالجة الانسان والحيوان.

3/3 – حقوق المؤلف وما يرتبط بها:

والحماية تسري فقط هنا فى حالة اذا ما استخدم الآخرون نفس الألفاظ والتعبيرات والتراكيب اللغوية التى استخدمها المؤلف للتعبير عن الفكرة، وهو ما يعتبر اقتباساً حرفياً غير مسموح ولا تسري الحماية على الأفكار أو اساليب العمل أو المفاهيم الرياضية، وتشمل حقوق المؤلف، حقوق الطباعة والمصنفات الفنية والأدبية، وتدخل فى ذلك برامج الحاسب الآلي، وتمتد فترة حماية حقوق الملكية الفكرية على حماية حق الفنانين فى مصنع تسجيل

أعمالهم المسجلة أو البث على الهواء أو لتسجيلاتهم دون الحصول على اذن منهم. كما يحق لهيئات الإذاعة منع تسجيل البرامج الاذاعية وعمل نسخ من هذه التسجيلات واعادة البث عبر وسائل البث اللاسلكي ونقل هـذه المـواد للجمهور بالتليفزيون عندما تتم هذه الافعال دون ترخيص منها ومدة الحماية لا تقل عن عشرين عاماً.

وتدوم مدة الحماية للمؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية بما لا يقل عن خمسين سنة تحسب من نهاية السنة التقويمية التى فيها التسجيل الأصلـي أو صدق فيها الاداء.

4/3 – حقوق الملكية الصناعية:

وتشمل على ما يلي:

1/3/3 – براءات الاختراع:

وتكفل حقوق براءات الاختراع لأية مخترعات سـواء فـى صـورة منتجات أو تجهيزات فى جميع مجالات التقنية بشـرط أن تكـون جديـدة وتتضمن خطوة ابداعية وقابلة للتطبيق ويحق لمالك حقوق براءة الاخـتراع منحها أو نقلها بالتعاقد وابرام عقود منح التراخيص وله الحق أيضا أن يمنع الآخرين من الاستفادة منها فى حالة عدم حصولهم على موافقة منه.

2/3/3 – العلاقات التجارية:

والعلاقات التجارية حسب الاتفاقية، تعنى أية علامة أو علاقات تسـمح بتمييز السلع والخدمات التى تنتجها منشأة ما عن تلك التى تنتجها المنشـت الأخرى، وتلتزم الدول الاعضاء بنشر كل علامة تجارية أما قبل تسـجيلها أو بعده فوراً، كما يجوز للدول الأعضاء اتاحة فرصة الاعـتراض علـى

تسجيل علامة تجارية، ولمالك العلامة التجارية المسجلة الحق فى منـــع أى طرف ثالث لا يحصل على موافقته من استخدامها.

3/3/3 – المؤشرات الجغرافية:

وهى تغير المؤشرات التى تحدد منشأ سلعة ما فى أراضى بلد عضـــواً أو فى منطقة أو موقع تلك الاراضى، عندما تكون النوعيـــة او الســـمعة أو السمات الاخرى لهذه السلعة راجعاً بصورة اساسية إلى منشئها الجغرافى.

ومن الواضح أن المؤشرات الجغرافية تختلف عن العلامات التجاريـــة فبينما تحقق المؤشرات الجغرافية التمييز بين السلع نسبة إلى المنشأ ســـواء كان بلد معين أو اقليم محدد فى هذا البلد تعمل العلامة التجارية على تميـيز السلعة نسبة إلى المنشأة المنتجة.

4/3/3 – التصميمات الصناعية والتخطيطية:

والصناعة هى تلك التى يتم بواسطتها تحديد الشكل النهائي للمنتج ذاتـــه أو للغلاف ويشترط لاضفاء الحماية على التصميمات الصناعية أن تكـــون أصلية أو جديدة وتختلف عن التصميمات المعرفـــة أو مـــن الخصـــائص المعروفة للتصميم والحماية لهذه التصميمات ألا تقل عن عشر سنوات أمـــا التصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة فتخضع لحماية لا تقل عن عشـــر سنوات، وتكمن الدوائر المتكاملة فى دورها الأساسي فى صناعة الاجـــهزة الالكترونية.

5/3/3 – الاسرار التجارية غير المعلن عنها:

وتلزم الاتفاقية الدول الأعضاء بحماية المعارف التكنولوجية والاســـرار ذات القيمة التجارية من عمليات الاخلال بالثقة ومن الممارسات التجاريـــة

غير الشرعية، وألا يتم الافصاح عنها إلا عند، الضرورة وبأذن من الجهة التى وفرتها، كما يجب حماية بيانات الفحص أو الاختبار التى تقوم للحكومات للحصول على موافقتها لتسويق الأدوية أو المنتجات الكيماوية الزراعية التى تستخدم مواد كيماوية جديدة.

4/3 – اكتساب الحقوق الخاصة بالملكية الفكرية:

تضع الاتفاقية عدد من الاجراءات والطرق الرسمية لاكتساب واستمرار حقوق الملكية الفكرية والمحافظة عليها، وتلزم باخضاع اجراءات منح أو تسجيل أى حق من حقوق الملكية الفكرية للشروط الموضوعية وانمائها خلال فترة زمنية معقولة، وتخضع القرارات الإدارية المتعلقة بالحصول على حقوق الملكية الفكرية للمراجعة القضائية .

5/3 – تسوية المنازعات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية:

تلزم الدول الأعضاء بنشر القوانين واللوائح والقرارات والاحكام القضائية النهائية المتعلقة باتفاقية حقوق الملكية الفكرية بالطريقة التى تمكن الحكومات وأصحاب الحقوق من الاطلاع عليها، وبالتالي يتم ابلاغ هذه القوانين واللوائح إلى مجلس حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة بمنظمة التجارة العالمية. وتطبق الاحكام الخاصة بتسوية المنازعات فى اطار منظمة التجارة العالمية بالنسبة لأية منازعات تفصل بتطبيق حقوق الملكية الفكرية. وتتعهد الدول الاعضاء فى منظمة التجارة العالمية بتنفيذ اجراءات حماية الملكية الفكرية من خلال تشريعاتها المحلية وتطبيق الاجراءات الرادعة لانتهاك هذه الحقوق بما فى ذلك الاجراءات المدني والاجراءات الجنائية.

وينص القسم الاخير من الاتفاقية على قيام مجلس الجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية بمتابعة ومراقبة ومراجعة تنفيذ نصوص واحكام هذه الاتفاقية، واتاحة الفرصة للأعضاء للتشاور حول المسائل المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية، وتقديم أية معونة مطلوبة لتسوية المنازعات مع التذكرة بالحد الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو 50 سن فى حالة حقوق الطبع و 20 سنة فى حالة براءات الاختراع و 7 سنوات فى حالة العلامات التجارية.

4. اتفاقيات الاجراءات الخاصة بمكافحة الاغراق والدعم والوقاية واحكام ميزان المدفوعات وفض المنازعات:

1/4 – اتفاق مكافحة الاغراق:

يلاحظ أنه قبل عقد اتفاقية الـ "جات" كان الوضع يسمح للدول بحماية نفسها من الاغراق بأن تقوم بفرض رسوم (Duties) ضده، ومع التوسع فى ذلك أصبح الأمر يمثل تقييداً لحركة التجارة الدولية بدعوى حماية الصناعة الوطنية، وقد عالجت المادة (6) من الاتفاقية الجوانب المتعلقة بالإغراق وكيفية إثباته ومكافحته ومنعه، ويعرف الإغراق بأنه "الحالة التى يكون فيها سعر التصدير للسلعة أقل من سعر بيعها المحلي أو بأقل من تكاليف إنتاجها". وقد أوضحت مسودة الاتفاق الخاصة بالمادة (6) أن الإغراق قد يشجب إذا كان يسبب أو يهدد بضرر جسيم صناعة محددة فى إحدى الدول المتعاقدة أو يعوق بدرجة كبيرة إقامة إحدى الصناعات المحلية.

أما عن معيار إثبات الإغراق فإن مسودة الاتفاقية تعتبر أن المنتج قد وصل إلى حد الإغراق (أى طرح فى سوق دولة أخرى بسعر يقل عن سعره المادى) إذا كان سعر تصدير المنتج يقل عن المنتج المشابه إذا طرح

للاستهلاك فى الدولة المصدرة، وإذا لم يكن هناك مبيعـــات مـــن المنتـــج المشابه فإن الاتفاقية تضع معايير للمقارنة بالسعر المقابل للصادرات إلـــى سوق ثالثة أو سعر استدلالى يعتمد على تكليف الانتاج بالاضافة إلى مراعاة المصروفات الإدارية والبيعية، وغيرها من التكاليف وهامش الربح.

وتشترط مسودة الاتفاق ضرورة توافر علاقة ســـببية واضحـــة بيـــن الواردات المغرقة للسوق والضرر بالنسبة للصناعات المحلية فى إطار تقييم شامل لكل العوامل الاقتصادية المؤثرة على تلك الصناعة.

كما توضح المسودة أن تفسير مصطلح "الصناعة المحلية" هنـــا إنمـــا ينصرف إلى المنتجين الذين يمثل إنتاجهم الجماعى نسبة كبيرة من إجمـــالى الانتاج لهذه المنتجات. ولقد تم وضع اجراءات محددة حـــول كيفيـــة بـــدء مكافحة الإغراق وكيفية سير عمليات التحقيق، كما تم وضع شروط لضمان أن جميع الأطراف المعنية قد أتيحت لها الفرصة كاملة لتقديم أدلتـــــها ثـــم إقرار أساليب المكافحة فى شكل حصص أو رسوم، كما اشترط التوقف عن تحصيل أية رسوم لمكافحة الإغراق بعد مدة لا تتجاوز خمسة اعوام مـــــن تاريخ فرض هذه الرسوم ما لم تقدر الســـلطات – بعـــد إعـــادة النظـــر – ضرورة الاستمرار فى تحصيلها لمنع استمرار أو تكرار حـــدوث ضـــرر بسبب الواردات المغرقة للسوق.

كذلك نص مسودة الاتفاق على رفض أى بحـــث لمكافحـــة الإغـــراق بمجرد اقتناع السلطات المعنية بعدم وجود أدلة كافية، سواء على الإغـــراق أو الضرر.

وقد أوضحت بعض النصوص ضرورة سرعة التوقف عن البحث فـــى الحالات التى تقدر فيها السلطات أن حد الإغراق منخفض جداً (أى انه يقـــل

عن 2% من القيمة العادية للمنتج)، وأن يكون الحجم الفعلـــي أو المتوقــع للواردات المغرقة للسوق أو الضرر الناتج عنها ضئيلاً جداً (ويحدث ذلـــك بصفة عامة عندما يكون حجم الواردات المغرقة للسوق يمثل نسبة تقل عـن 1% من السوق المحلي للمنتج المشابه).

2/4 - اتفاق الدعم والرسوم التعويضية:

يعتبر موضوع الدعم والرسوم التعويضية من الموضوعات الهامة التى تمت مناقشتها فى جولة أوروجواي. وعلى الرغم من أنه قد تمت مناقشـــة هذا الموضوع فى جولة طوكيو، وتم الاتفاق على وضع ضوابـــط وأســس لاستخدام الدعم والرسوم التعويضية إلا أن جولة أوروجواي ساهمت بوضع ضوابط وأسس أشمل من تلك التى تم التوصل إليها فى جولة طوكيو.

ولقد تميز اتفاق الدعم فى جولة أوروجواي بتقديـــم تعريـــف واضـــح ومحدد للدعم، حيث تم تعريف الدعم وفقاً لهذا الاتفاق بأنه "دعم يمنح فقـــط لأحد المشروعات أو الصناعات أو مجموعة من المشاريع أو الصناعـــات داخل الدولة المقدمة للدعم".

ولقد تم تصنيف أنواع الدعم – التى تخضع للنظم الواردة بالاتفاقية فـــى ثلاث فئات كالتالي:

<u>1/2/4 – الدعم المحظور:</u>

وهو يشمل نوعين:

1/1/2/4 – الدعم الذى يمنح قانوناً أو يقر به الواقع ويتعلق بالانجـــازات فى مجال التصدير.

2/1/2/4 – الدعم الذى يرتبط باستخدام السلع المستوردة بكميـــات ضخمـــة لإغراق السوق المحلية ويخضع الدعم المحظور لاجراءات تسـوية

المنازعات فى إطار جدول زمني للعمل به من قبل هيئة تسوية المنازعات، وإذا تبين للهيئة أن الدعم ممنوح فعلاً فعليها ان توصي بسرعة سحبه، وفى حالة عدم الامتثال للتوصية تسمح الهيئة للعضو الشاكي باتخاذ الاجراءات المضادة.

2/2/4 - الدعم الموجب لإقامة الدعوى:

حيث نصت الاتفاقية على وجوب عدم تسبب أى دولة عضو - من خلال الدعم - فى إلحاق آثار ضارة بمصالح الدول الأخرى الموقعة على الاتفاق، أى الاضرار بالصناعة المحلية بما يبطل او يعوق المزايا المباشرة أو غير المباشرة للاتفاق، بما يجعل الدعم فى هذه الحالة خطيراً، ويعتبر الدعم "خطيراً" إذا كان اجمالي قيمة الدعم لأحد المنتجات يتجاوز 5% من قيمة المنتج، ويوجب ذلك إقامة الدعوى والشكوى إلى هيئة تسوية المنازعات، وإذا أثبتت الهيئة وجود تلك الآثار الضارة يجب على الدولة المقدمة للدعم إيقافه وإزالة آثاره الضارة.

3/2/4 - دعم غير موجب لاقامة الدعوى:

وهو يشمل أشكال الدعم الفني لا يمكن تصنيفها ضمن المجموعتين السابقتين، مثل المساعدة أو العون الذى توفره الدول للبحوث والدراسات الصناعية أو الصناعات القائمة فى المناطق الأقل نمواً أو مساعدة المنشآت للتكيف مع قوانين واجراءات حماية البيئة.

ولكن إذا تبين لإحدى الدول الأعضاء أن هذا الدعم قد تسبب فى أضرار بالغة لإحدى الصناعات المحلية فإنه ينبغى اتباع نفس التوصيات السابق ذكرها فى هذا الشأن.

والجدير بالذكر أن الاتفاق قد حدد في جزئه الأخير معنى "الاجراء المضاد" في حالة ثبوت تقديم الدول دعما محظوراً أو ضاراً – في فرض رسوم تعويضية عندما يحصل ضرر مادي لمنتجين المحليين، أو اتخاذ اجراء علاجي مثل تقديم تعويض إلى الطرف المتضرر، أو غير ذلك من الاجراءات المضادة إذا كان الدعم يتسبب فى إلغاء منافع مترتبة على عضوية الـ "جات" أو يعرقل صادرات الدول الأعضاء أو يؤدى إلى انخفاض ضخم فى الاسعار. وينبغى إلغاء الرسوم التعويضية خلال خمس سنوات من تطبيقها ما لم يتقرر بناء على تحقيق فى هذا الشأن ان الضرر سيستمر فى حالة إلغاء هذه الرسوم، كما تضمن الجزء الاخير – بالاضافة إلى أسس قضية التعويض – التحقيق الذى تجريه السلطات وكذلك القواعد الخاصة بالاثبات، مع ضمان قدرة جميع الأطراف المعنية على إمتلاك وتقديم المعلومات والحجج اللازمة، ويشمل كذلك احتساب قيمة الدعم باعتباره إثبات تضرر الصناعة الوطنية.

وقد تضمن الاتفاق عدداً من الاستثناءات لصالح الدول النامية فيما يتعلق ببعض صور الدعم المحظور، وذلك تقديراً من الدول الاعضاء للمرحلة التى تمر بها الدول النامية، وهذه الاستثناءات هى:

5/2/4 – دعم التصدير:

لن يسرى حظر دعم الصادرات على الدول الاعضاء الأقل نمواً ولا على الدول النامية، ما دام متوسط دخل الفرد فيها أقل من ألف دولار أمريكي فى السنة أما الدول الأعضاء الباقية فيتعين عليها إلغاء دعم الصادرات خلال 8 سنوات من انشاء منظمة التجارة العالمية. ومن الممكن النظر فى تمديد هذه الفترة بناء على مشاورات تتم فى هذا الشأن وموافقة

لجنة الدعم فى المنظمة، كما يتعين إلغاء دعم الصادرات إذا أصبحت للدول النامية قدرة تنافسية فى المنتج المعنى. ويستدل على تحقيق هـــذه القــدرة بوصول نصيب الدول النامية فى التجارة العالمية لهذا المنتج إلـــى 3.25% بالمئة لسنتين متواليتين.

6/2/4 – دعم تفضيل المنتج المحلي على المنتج المستورد:

لن يسرى حظر هذا النوع من الدعم على الدول النامية لمـــدة خمــس سنوات من تاريخ ممارسة منظمة التجارة العالمية مهامها، وتزداد هذه المدة إلى 8 سنوات للدول الأقل نمواً. ولقد تم استثناء من حظر الدعم فى إعفـــاء المشروعات من الديون المستحقة عليها أو تحمل الدولة بعـــض التكـــاليف الاجمالية للمشروعات، كما فى حالة تسريح العمال مثلاً، حيث يجوز للدول النامية الأعضاء تقديم مثل هذا الدعم ضمـــن برنـــامج للتخصيصيـــة، أى للمساعدة على تأهيل المشروعات العامة للبيـــع وزيـــادة جديتـــها للقطـــاع الخاص.

وتجدر الاشارة هنا بان هناك استثناءات وردت فى اتفاق الدعم لصـــالح الدول النامية أو بمعنى آخر دعم يمكن التجاوز عنه إذ ينص الاتفاق علـــى أنه لن تبدأ اجراءات التحقيق فى مخالفة اتفاق الدعم ويتعين إيقاف مثل هـذه الاجراءات إذا كانت قد بدأت إذا كان الدعم الكلي الممنوح لمنتج ناشئ فـــى دولة نامية لا يزيد على 2% من قيمة المنتج 3% لبعض الدول، أو إذا كـــان حجم الواردات المدعومة لا يزيد على 4% من الواردات الكلية مـــن هـــذا المنتج فى الدولة المستوردة.

ويلاحظ أن اتفاق الدعم لا ينطبق على السلع الزراعية، حيث إن الدعـــم الزراعي يلقى معالجة مستقلة فى اتفاق المنتجات الزراعية، كما سبق بيانه.

وعلى الرغم مما أدخله الاتفاق من تحسينات على القواعد والاجـراءات إلا أنه يخشي من إساءة استعماله من جانب الدول الصناعية المتقدمة فـــي حماية أسواقها من المنافسة، خصوصاً من جانب الدول النامية.

3/4 – اتفاق الاجراءات الوقائية:

الاصل أن هذه الاجراءات مسموح بها طبقاً للمادة (19) من اتفاقية الـــ "جات" 1947، ولكن الجديد فى هذا الاتفاق أنه قد حدد الضوابـــط والقواعـــد العامة لتطبيق اجراءات الوقاية من الواردات والمقصود بالوقاية هنـــا هـــو حماية الصناعة الوطنية من الواردات بوجه عام، وليس بـــالضرورة مـــن الواردات المدعمة أو واردات الإغراق. وبينما يرتبـــط كـــل مـــن الدعـــم والإغراق بأسعار السلع المستوردة فإن اجـــراءات الوقايـــة تعنـــى بكميـــة الواردات المتدفقة للسوق المحلي بغض النظر عن أســـعارها. ولا تفـــرض هذه الاجراءات إلا للضرورة القصوى وتسهيل التسوية.

والشرط الأساسي لاجراء الوقاية هو أن تقرر الدول المستوردة أن ذلـك المنتج المستورد بكميات متزايدة يسبب أو يهدد بـــاحداث ضـــرر خطـــير بالنسبة للصناعة المحلية التى تقوم بانتاج منتجات منافسة أو شبه منافســـة، وقد وضع الاتفاق معايير لتحديد (الضرر الخطير) وأثره علـــى الـــواردات والمبدأ الأساسي أن اجراءات الوقاية يجب أن تطبق فقط فى حالة الضرورة القصوى لمنع أو معالجة الضرر الخطير وتسهيل التسوية، كما يشـــترط إذا تم اللجوء لفرض قيود كمية ألا يكون لها تأثير فى تخفيض كمية الـــواردات إلى أدني من المتوسط السنوى فى الاعوام الثلاثة الأخـــيرة التـــى أتيحـــت احصاءاتها ما لم يقدم تبرير واضح على أنه من الضرورة الـــنزول إلـــى مستوى آخر لمنع أو معالجة ضرر خطير.

وفى أى من هذه الحالات فإنه يجب التخلص من أية اجراءات وقائية قائمة خلال خمس سنوات من قيام منظمة التجارة العالمية، أو خلال ثمانى سنوات من بدء تطبيق الاجراء كحد أقصى وفيما يتعلق بالدول النامية فقد فرق الاتفاق بين وضع الدول النامية فى حالة ما إذا كانت اجراءات الوقاية لها أم عليها، وفى كلتا الحالتين منحت مزايا أو استثناءات إذ لا يجوز تطبيق اجراءات الوقاية على منتج من دولة نامية عضو فى الاتفاقية إذا كان اجمالي حصتها من الواردات لا يزيد عن 3% من إجمالي واردات هذا المنتج، كما أن للدول النامية حق فى مد فترة الاجراء الوقائي لمدة تصل إلى عامين بعد الحد الأقصى المسموح به، وأيضاً يسمح للدول النامية باتخاذ إجراء وقائي مرة أخرى على منتج خاضع لمثل هذا الاجراء لمدة معادلة لنصف مدة الاجراء السابق، أو يخضع لعدم تطبيق هذا الاجراء لمدة لا تقل عن عامين.

4/4 – أحكام ميزان المدفوعات:

منذ أن تم التوصل إلى اتفاقية الـ "جات" فى عام 1947 كان هناك إدراك عام بالحاجة لوضع الضوابط الكفيلة بتخفيف الآثار الناجمة عن تحرير التجارة الدولية على موازين المدفوعات للدول الأعضاء. ومن هذا المنطلق تضمنت الاتفاقية فى مادتها الثانية عشرة ومادتها الثامنة عشرة احكاماً تتعلق بهذا الوضع الاستثنائي تتيح للدول المتأثرة مجموعة من التدابير اتلى تكفل تفادي الآثار السلبية على أوضاعها المالية وميزان مدفوعاتها، فتجيز للدول التى تواجه مثل هذه الظروف فرض القيود سواء على قيمة أو حجم وارداتها من السلع، بشرط أن تكون هذه القيود فى الحدود الكافية فقط لدرء التهديد بحدوث تدهور بالغ فى احتياجاتها النقدية،

أو بهدف تحقيق الزيادة لهذه الاحتياطيات فى حالة الدول التى تمتلك احتياطيات مالية متواضعة.

وتحث المادة الثانية عشرة الدول الأعضاء على تبني سياسات كلية تهدف إلى دعم التجارة الدولية وتوسيع نطاقها – باعتبار ذلك حلاً لكل مشكلات موازين المدفوعات – بأن تضمن بقدر الإمكان عدم إلحاق الضرر بسبب هذه التدابير والاجراءات بالمصالح التجارية للأعضاء الآخرين، وألا يكون الاجراء المطبق سبباً، أو يهدف إلى إعاقة تدفق شريحة معينة من الواردات بصورة تعوق التجارة الدولية.

وتتضمن أحكام مذكرة التفاهم تعهد الدول الأعضاء بالإبلاغ عن الجداول الزمنية الموضوعة لإزالة التدابير المقيدة للاستيراد والمطبقة لأغراض تتعلق بميزان المدفوعات، وأن تكون هذه التدابير ذات أقل أثر ممكن أن يخل بالتجارة.

وفى حالة ما إذا كانت هناك تدابير سعرية أى فى صورة رسوم إضافية، يلتزم العضو بايضاح القدر الذى تزيد به هذه الرسوم عن الرسوم المربوط فى جداوله، وأن يكون إيضاحاً مفصلاً.

وفى هذا الصدد ينبغى على الدول الأعضاء تفادي فرض قيود كمية على الواردات قدر الإمكان، رغم أن هذا النوع من القيود يسمح به فقط فى حالات معدودة من بينها احكام موازين المدفوعات، إلا انه نظراً لكون المبدأ العام الذى تسعى مفاوضات تحرير التجارة إلى إرسائه هو مبدأ الشفافية، أى قصر إجراءات الحماية على الرسوم الجمركية فقط، لذا تحث مذكرة التفام الدول الأعضاء على أن يكون فرض القيود الكمية مقصورا على الحالات التى تفشل فيها القيود السعرية لمعالجة مشكلات ميزان المدفوعات،

ويراعى فى هذه الحالات تقديم العضو للتبرير الكافى الذى يوضح أسـباب التجائه للقيود الكمية، وكذلك الالتزام بقاعدة عدم جواز فـرض أو تطبيـق أكثر من نوع واحد من التدابـير المقيـدة للاسـتيراد لأغـراض مـيزان المدفوعات على نفس المنتج، فإما أن تكون القيود سعرية أو كمية.

5/4 – اتفاق تأسيس منظمة التجارة العالمية:

تهدف الاتفاقية إلى إيجاد إطار مؤسسي واحد يشمل اتفاقية الـ "جـلت"، كما تم تعديلها فى دورة أوروجواي، إضافة الى كافة الاتفاقـات والتتيبـات المعقودة فى إطارها، كما يشمل النتائج الكاملة لـدورة أوروجـواي، أمـا بالنسبة للهيكل التنظيمي للمنظمة فقد نصت الاتفاقية علـى عقـد اجتمـاع وزارى مرة كل سنتين على الأقل، وعلى تشكيل مجلس أعلـى للإشـراف على تنفيذ الاتفاقيات وقرارات الاجتماع الوزارى.

ويقوم المجلس فى الوقت نفسـه بـدور جـهاز تسـوية المنازعـات، وبمراجعة السياسات التجارية، كما يقوم المجلس بتأسيس أجـهزة مسـاعدة كمجلس السلع ومجلس الخدمات ومجلس الملكية الفكرية، ونصت الاتفاقيـة على خضوع الدول الأعضاء فى المنظمة لكافة نتائج جولـة أوروجـواي بدون استثناءات .. وسوف يقوم الباحث بمعالجة هذا الاتفاق (اتفاق تأسـيس منظمة التجارة العالمية) لاحقا فى مبحث منفصل نظرا لأهميته.

6/4 – نظام فض المنازعات:

سبقت الاشارة إلى أن المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية سـيتولى مهمة فض المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء فى ضوء التفاهم الـذى تمخضت عنه جولة أوروجواي فى شأن "القواعد والاجراءات الحاكمة لفض

المنازعات" وطبقاً لنصوص هذا التفاهم، فإنه يحق لأى عضو متضرر من خرق عضو آخر أو أكثر للاتفاقات التى تشرف المنظمة على تطبيقها رفع شكوى إلى المنظمة، وذلك بعد استنفاذ فرص التوصل إلى حل ودى يتلاءم والاتفاقات القائمة. وفى هذه الحالة يتم تشكيل لجنة للتحقيق فى الموضوع واقتراح الحكم المناسب، وقد نص الاتفاق على التفاهم عن طريق عمل هذه اللجان والخطوات التى يتعين عليها اتباعها وفق عضو إلا من خلال آلية فض المنازعات فى المنظمة، ومن ثم يمنعون من اتخاذ أى اجراء عقابي بناء على قرار ذاتي بوقوع مخالفة.

وطبقا للترتيبات الجديدة لفض المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء فى المنظمة لم يعد فى إمكان العضو المتهم بخرق قاعدة من القواعد المنصوص عليها فى الاتفاقات أن يعرقل حكم هيئة فض المنازعات، كما كان يحدث فى السابق، وذلك لأن اللجان أو الهيئات المكلفة كانت فى السابق تضم خبراء ومحكمين مستقلين عن أطراف النزاع.

وعلاوة على ذلك فالمفترض أن يتم تبني حكم لجنة فض المنازعات فى المجلس العام بشكل تلقائي ما لم يتفق أغلبية الأعضاء على رفضه، وما لم تطلب الدولة المتهمة استئناف الحكم. وفى حالة إعادة النظر فى الموضوع من جانب لجنة الاستئناف فإن الحكم الذى تصدره يعتبر حكماً نهائياً واجب النفاذ.

وإذا لم يقم العضو المتهم بتعديل تصرفاته التجارية بما يتفق والحكم الصادر من المجلس العام فإنه يحق للدولة المتضررة طلب تعويض أو توقيع عقوبات تجارية على هذا العضو، حيث أن المنظمة نفسها لن تتولى معاقبته، وهذا الجانب من آلية فض المنازعات قد ينطوى على شئ من عدم

التكافؤ فى قوة العقوبة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية، حيث إن قدرة الأقوياء على معاقبة الضعفاء ستكون أكبر من قدرة الضعفاء على رفض عقوبات رادعة على الاغنياء، وهذا قد يتنافى مع الهدف من استحداث آلية فض المنازعات فى تقوية النظام القائم لفض المنازعات بدرجة كبيرة.

رابعاً: السلع التى تم استبعادها من جولة أوروجواي:

هناك عدد من السلع التى تم استبعادها من جولة أوروجواي يجب الاشارة إليها حتى يمكن تصحيح بعض المقولات التى قد توحى أن الجولة شملت كل السلع، بل تم استبعاد السلع التالية:

1- النفط والبتروكيماويات:

لم تتطرق جولة أوروجواي فى اتفاقاتها لتحرير التجارة الدولية إلى صناعة النفط والبتروكيماويات، حيث لم تشتمل الاتفاقات المختلفة على أى إشارة إلى هاتين السلعتين اللتين تعتبران من أهم السلع المنتجة فى العديد من الدول النامية، لا سيما الدول العربية المصدرة للبترول، وفيما يلي اشارة بشئ من التفصيل إلى الجدل الذى يدور حولهما:

<u>1/1 – النفط:</u>

فيما يتعلق بهذه السلعة فقد حرصت الدول الصناعية المتقدمة منذ البداية وبحكم سيطرتها على التجارة الدولية على عدم إدخالها فى إطار الـ "جات"، لأن استبعاد هذه السلعة يعظم من مصالح الدول الصناعية المتقدمة على حساب الدول النامية.

وقد اتبعت عدة أساليب لضمان السيطرة على هذه السلعة الاستراتيجية، أهمها ما يعرف بضريبة الكربون التى تقوم الدول الصناعية بفرضها علـــى المنتجات البترولية المصنعة، حيث يؤدى فر هذه الضريبة إلى رفع الســـعر بالنسبة للمستهلك النهائي، ومن ثم تحييد انخفاض أسعار النفط على الطلـــب والاستيراد، كذلك تحاول الدول الصناعية توظيف الـــ "جات" مــــن خــــلال ضرورة تطبيق المعايير الفنية الممثلة في البيئة والصحة والمواصفات الفنية لوضع الحواجز أمام هذه المنتجات للحيلولة دون دخولها إلى أسواق الـــدول المتقدمة.

2/1- البتروكيماويات:

تعتبر صناعة البتروكيماويات إمتداداً طبيعياً لصناعة تكرير النفط، وإن كانت تمتاز بقوة الجذب الامامية والخلفية، حيـــث تتشـــابك مـــع مختلـــف القطاعات وفى مقدمتها الزراعة والصناعة والتشييد والنقل والمواصــــلات، كذلك تمتاز صناعة البتروكيماويات بالتنوع الكبير فى منتجاتـــها وقدرتـــها على الحلول محل المنتجات الطبيعية، حيث صارت تنافسها بـــل وتتفـــوق عليها، ويستخدم نحو 80% من المنتجات البتروكيماوية فى إنتاج البلاســـتيك والمطاط الصناعي والالياف الصناعية، كما تدخـــل البتروكيماويـــات فـــى تصنيع ما يزيد على ثلاثة آلاف سلعة متداولة.

وإذا تتبعنا هذه الصناعة فى ظل اتفاقية الـــ "جات" فإنـــــها لا تختلـــف كثيراً عن البترول من الناحية العلمية، فبالرغم من أن جولة الـــ "جات" التى عقدت فى طوكيو عام 1979 والتى أقرت الناحية العملية، فبـــالرغم مـــن أن جولة الـــ "جات" التى عقدت فى طوكيو عام 1979 والتــــى أقـــرت مزايـــا واستثناءات تقتصر على الدول النامية ولا تمتد إلى غيرهــــا مـــن الـــدول

الصناعية المتقدمة. ومن تلك المزايا نظام التفضيلات المعممة الذى أشـــرنا إليه سابقاً والذى تضمن البتروكيماويات التى تنتجها الدول النامية، إلا أنــــه من الناحية العملية تعطلت تلك المزايا خاصة مع تطبيـــق القيـد المذكـور المتعلق بتنفيذ منح للدول النامية ومنها الدول العربية المصدرة للبترول التى يزداد بها متوسط دخل الفرد على 6000 دولار سنوياً كما أشرنا.

كذلك فإن الخبرة التاريخية للدول النامية فى تعاملها مع الدول الصناعية المتقدمة تبين أنه منذ أواخر السبعينيات اتجهت الدول الأوروبية إلى فـوض قيود مختلفة فى مواجهة البتروجيماويات المصدرة من الدول النامية ومنـــها الدول العربية، وتجدر الإشارة إلى أنه قد نشب خلاف بين الـــدول الناميـــة والدول الصناعية المتقدمة حول صناعة البتروكيماويـــات، وجوهـــر هـــذا الخلاف أن الدول الصناعية المتقدمة ترى أن صناعة البتروكيماويات التـــى تعتمد أساساً على النفط والغاز الطبيعي تسعر بأقل من أسعار نظائرها فـــى أوروبا مما يعتبر دعماً يخضع لقواعد الإغراق، ممـــا يتيـــح لـــها اتخـــاذ اجراءات حمائية ضدها، هذا بالاضافة إلى الرسوم الجمركية التى تـــتراوح بين 6-13% حسب نوع المنتج.

وقد استخدمت لهذا الغرض مجموعة من القيود غير الجمركيـــة مثـــل السقوف الكمية والقيود السعرية الداخلية وقوائم السلع الحساســـة ومكافحـــة الإغراق وقاعدة القيمة المضافة.

وقد كان من نتائج ذلك أن تقلصت صادرات البتروكيماويات العربيـــة التى تتمتع بنظام التفضيلات المعممة إلى دول الاتحاد الأوروبى بنحو 10% من إجمالي الصادرات، أما ما يتجاوز هذا السقف فيخضع لرسوم جمركيـــة تصل معدلاتها الفعلية إلى ما يتراوح بين 22 – 23% ، بل قد تفرض أحياناً حدود كمية قصوى على ما يخضع لتلك التعريفة المرتفعة.

كذلك تضع الولايـــات المتحـــدة شـــروطاً مقيـــدة لبعـــض وارداتـــها البتروكيماوية من الدول النامية بما فيها الدول العربية، فضلاً عن اســتخدام الاتفاقيات التجارية الثنائية، بحيث تقيد صادرات الـــدول الناميـــة طوعيـــاً بسقوف كمية معينة، وبالمثل تفرض اليابان رسوماً جمركية علـــى معظـــم وارداتها البرتوكيماوية، وتتراوح المعدلات الإسمية للرسوم اليابانية بيـن 20 – 33%، فى حين يرتفع أثرها الحمائي ليصل لبعض المنتجات إلى 49%.

وفيما يتعلق بوجهة نظر الدول النامية فإنها تـــرى أن النفـــط والغـــاز الطبيعي المستعمل فى إنتاج البتروكيماويات يعد ميزة نسبية تتميز بها هـــذه الدول، وليس شكلا من أشكال الدعم المحظور من قبل الـــ "جات" بـــهدف دعم الصادرات، حيث يترتب على ذلك طبقاً للجات إلغاء هذا الدعم خـــلال سنتين بالنسبة للدول التى تمتلك قدرة تنافسية فى إنتاج البتروكيماويات وبما لا يتجاوز 8 سنوات فى جميع الاحوال طبقاً لاتفـــاق الدعـــم فـــى جولـــة أوروجواي.

إذن فالـــ "جات" لن تسمح لمنتجي البتروكيماويات من الـــدول الناميـــة ومنها العربية بأكثر من عامين لتكييف أوضاعها استناداً إلى أنها تملك قدرة تنافسية، وحتى لو سمح لها بالمدة المتاحة للدول النامية التى لا تتمتع بقـدرة تنافسية فإن السنوات الثمانى تعتبر مدة قصيرة جداً إذا ما قورنت بما توفـــر للصناعة العالمية من خبرة متراكمة وقوة احتكارية فى إطار من الحمايـــة والتفوق التكنولوجى على مدى عشرات السنين.

إن المفارقة الغريبة أن الدول الصناعية المتقدمـــة بقـــدر مـــا تحتـــج وتعارض عند رفع سعر النفط الخام، فإنها تحتج وتعارض أيضاً عند خفض سعر البتروكيماويات المستوردة من الدول النامية. ولكن المفارقـــة قـــد لا

يفسرها إلا معيار المصلحة الذاتية الذى بنيت عليه العلاقـــات الاقتصاديـــة الدولية، حتى لو كانت هذه المصلحة تسبب ضرراً محققاً للغير.

2- تجارة السمعيات والبصريات:

تتناول هذه التجارة كل ما يتعلق بالمنتجات الصوتية والمرئية من إذاعة وتليفزيون وسينما وكاسيت وتسجيلات وأفلام.

وقد كانت المفاوضات المتعلقة بتلك التجارة إحدى الجولات التى شهدت صداماً حاداً بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول الاوروبية وعلى رأسها فرنسا وقد تلخصت وجهة نظر الاعتراض الفرنسي فى تحرير تلك التجـارة فى أن الثقافة ليست سلعة تجارية بل لها خاصية متميزة، كما أن أكثر مـــن 80% من السوق الأوروبية تغرقها الأفلام والتسجيلات وبرامج التليفزيـــون والشرائط الأمريكية، فى حين لا يزيد حجم صادرات أوروبا إلـــى الســـوق الأمريكية على 4% فقط.

وقد أدى ذلك إلى مطالبة فرنسا – ذات الحساســـية الخاصـــة لتراثـــها الثقافى – بالاستثناء الثقافى وإخراج تلك التجارة من اتفاقية الـــ "جـــات" ، ولما كانت امريكا لا ترغب فى خسارة الجولة كاملة فقد فضلت سحب تلـك التجارة من المفاوضات لمدة 5 سنوات على أن يعاد عرضها مرة أخـــرى أملاً فى كسب الجولة القادمة.

خامساً: الكاسبون والخاسرون من جولة أوروجواي:

بخروج المفاوضون مع انتهاء جولة أوروجواي فى مراكش بـــالمغرب بالتوقيع عليها بدأت حسابات المكسب والخسارة تجرى من خلال العديد من الدراسات فى جهات مختلفة، وكان الكاســـبون والخاســـرون مـــن جولـــة أوروجواي على النحو التالي:

1. الكاسبون من جولة أوروجواي:

تشير العديد من التقديرات والدراسات إلى أن هناك عدد من الدول خرجوا كاسبون من جولة أوروجواي هم على النحو التالي:

1/1 – المجموعة الأوروبية:

يأتى فى قمة الدول المستفيدة من هذه الاتفاقية المجموعة الأوروبية حيث ستحقق وفورات تتراوح – وفقا لتقديرات البنك الدولي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD ما بين 61 – 98 مليار دولار سنوياً اعتباراً من عام 2000 منها 30 مليار دولار نتيجة لتخفيض الدعم على المنتجات الزراعية، ما ستتيح الاتفاقية للدول الأوروبية فى ظل تحرير تجارة الخدمات حرية أسواق الدول النامية من خلال بدائل متعددة كالخدمات السياحية والفندقية والنقل البحري والبري والخدمات الهندسية والاستشارية والتسويق والدعاية والمحاسبة والتكنولوجيا فى مجال المعلومات، فضلاً عن الملكية الفردية.

2/1 – الصين:

وهى تلى المجموعة الأوروبية من حيث درجة الاستفادة من اتفاقية الجات، وبالرغم من انها ليست عضوا فى الاتفاقية[1]، إلا أنها سوف تحقق مكاسب كبيرة تصل إلى 37 مليار دولار سنويا نتيجة لتحرير تجارة النسيج والملابس الجاهزة، وذلك فى ضوء التخلص من الاتفاقية الحالية المتعلقة بالألياف والتى بموجبها تمنح الدول الصناعية حصصا استيرادية للدول النامية، الجدير بالذكر أن حجم صناعة النسيج والملابس يبلغ 24 مليار

---

(1) دخلت عضواً في نوفمبر 2001 في مؤتمر الدوحة وهو المؤتمر الرابع لمنظمة التجارة العالمية.

دولار سنوياً على المستوى العالمي وستخفض التعريف الجمركية المفروضة عليها هلال العشر سنوات القادمة بنسبة 68% على ثلاث مراحل ابتداء من عام 1995م.

3/1 – دول أسيا حديثة التصنيع:

تأتى فى المرتبة الثالثة من حيث الاستفادة من اتفاقية الجات نتيجة لزيادة قدرة هذه الدول على التصدير وفتح منافذ جديدة لها خاصة فى الدول المتقدمة وكانت هذه الدول قد استطاعت بالفعل منذ قيام السوق الأوروبية الموحدة تصدير كميات ضخمة من منتجاتها من الملابس الجاهزة إلى الكثير من الدول وخاصة المانيا وفرنسا وذلك من خلال ميزة عدم تطبيق الاتفاقية الخاصة بالألياف "MFA" (Multi-Fiber Agreement) وهى الاتفاقية التى تقوم على تحديد حصص استيرادية مع دول مثل اليابان.

إلا أنه ومن جهة أخرى فإن بعض الدول الأسيوية حديثة التصنيع تتخوف من أن اتفاقية الجات سوف تعطى الدول حرية اتخاذ اجراءات لمنع عمليات الإغراق ضد المصدرين الذين يشتبه فى أنهم يقومون باغراق الاسواق بسلع منخفضة السعر وبشكل غير عادل، حيث يشتبه فى انهم يقومون باغراق الاسواق بسلع منخفضة السعر وبشكل غير عادل، حيث تشعر هذه الدول من أن الولايات المتحدة ودول أوروبا ستاخذ سلاح منع الإغراق كذريعة للحد من غزو المنافسين جدد مثل اندونيسيا وماليزيا وسنغافورة الذين ينتجون سلعا بتكلفة منخفضة خاصة فى ظل انخفاض الأجور والمواد الأولية فيها.

والواقع أن تخوف هذه الدول قد يكون لها ما يبرره خاصة وأن اتفاقية الجات لن تستطيع منع تطبيق قوانين العقوبات التجارية الأمريكية (الفصل

301 من قانون التجارة وقانون مكافحة الإغراق وقانون الرسم المضاد) حيث يحق لوزارة التجارة الأمريكية – وفقا لقانون مكافحة الاغراق – صراحية تحديد ما اذا كان هناك اغراض مضر أو يهدد أى صناعة أمريكية، وتحديد رسم لمكافحة هذا الاغراق.

4/1 – الولايات المتحدة الأمريكية:

فى ظل اتفاقية الجات والغاء اتفاق حماية المنسوجات سيحدث انتعاش للصادرات الأمريكية، وبالتالي فقد كان من المتوقع أن تحقق الولايات المتحدة مكاسب تتراوح ما بين 28 – 67 مليار دولار.

الجدير بالذكر ان نزاعا كان قد نشأ قبل توقيع اتفاقية الجات بين الولايات المتحدة ودول أوروبا خاصة فرنسا حول الدعم المقدم للمزارعين الأوروبيين نظرا لما يترتب عليه من غزو المنتجات الأوروبية للسوق الأمريكية بأسعار تنافسية تحمل فى طياتها التكاليف المدعمة كما طالبت الولايات المتحدة بخفض الدعم بنسبة 75% مع خفض صادرات الحبوب الاوروبية بنسبة 24% والحبوب الزيتية بنسبة 50%.

5/1 – اليابان:

كان متوقع أن تحقق ستحقق اليابان مكاسب من جراء اتفاقية الجات تقدر بما يتراوح ما بين 27 – 42 مليار دولار نتيجة لزيادة حجم تجارتها فى ضوء تحريرها، وكانت اليابان قبل توقيع الاتفاقية تعارض فتح اسواق أمام تجارة الأرز والمنتجات الزراعية الأخرى ثم عادت ووافقت على فتح أسواق الأرز بشكل جزئي.

6/1 – استراليا وكندا وتايلاند:

وهى من الدول التى ستحقق مكاسب أيضاً من اتفاقية الجـــات وذلــك نتيجة لزيادة صادراتها من السلع الغذائية بنحو مليار دولار حيث يصبح فى وسع هذه الدول تصدير ميد من الحبوب نتيجة لانخفاض الدعـــم الممنـــوح للقمح والذرة فى دول أوروبا والولايات المتحدة وفتح الأســـواق اليابانيـــة والكورية أمام الأرز التايلاندى.

2. الخاسرون من جولة أوروجواي:

بالرغم من ان بعض الدراسات تشير إلى ان الدول النامية بصفة عامـــة ستحقق مكايب من اتفاقية الجات تقدر بنحو 78 مليار دولار (بأسعار عـــام 1992م) فإن هذه الدول (باستثناء الدول النامية حديثة الصنع وباستثناء بعض الدول فى أمريكا اللاتينية) وخاصة الدول المستورة للمواد الغذائية ســـتكون من أكثر المتضررين من اتفاقية الجات، إذ أن تحرير تجارتها مـــن قبـل الدول الصناعية سينجم عنه ارتفاع فى أسعارها بما لا يقل عـــن 10% وان كان البعض يقدره بنحو 25%.

الجدير بالذكر أن دول افريقيا جنوب الصحراء تعتبر من اكثر الـــدول تضررا من دول أن قارة افريقيا بصفة عامة ستكون الخاسر الأكبر، إذ مـن المتوقع بحلول عام 2005م. أن تتناقص المبادلات الافريقية فى حـــدود 4% أى ستتراجع قيمة صادراتها وترتفع تكلفة وارداتها مما سيزيد من مديونيتها الخارجية.

كما ان تقليص المعاملة التفضيلية لبعض الدول النامية فى أسواق الدول الصناعية وسيضر بالعديد من الدول النامية حيث تكون اندونيسيا من كبـــار

الخاسرين أسوة بدول البحر الكاريبي التى تستفيد حاليا مـن صادراتـها – مرتفعة الثمن نسبياً – من المنسوجات والموز والتى تعامله عاملة تفضيليـة فى الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوروبي فضلا عن أن تحرير قطـاع الخدمات وكذلك صناعة الملابس تدريجيا سيؤثر بلا شك على معظم الـدول النامية وان كان هذا الوضع سيدفع بـهذه الـدول إلـى إعـادة هياكلـها الاقتصادية.

سادساً: الآثار الايجابية والسلبية لجولة أوروجواي وأسباب موافقة الدول النامية عليها:

أثارت مسألة الكاسبون والخاسرون من جولة أوروجواي العديد مـن التساؤلات حول الآثار الايجابية والسلبية لتلك الجولة على الدول النامية بـل وأثارت التساؤل الهام الذى يكاد يكون مطروحاً بشـكل مسـتمر، والـذى يتلخص فى لماذا وافقت الدول النامية على ما جاء فى تلك الجولة؟

ويمكن معالجة ذلك فى النقاط التالية:

1- الآثار الإيجابية والسلبية لجولة أوروجواي:

دون الدخول فى تفاصيل دراسة تلك الآثار فإنه يمكن الاشارة إلـى ان هناك مجموعة من الآثار الإيجابية ومجموعة من الآثار السلبية تقع علـى الدول النامية، وليس أمام تلك الدول إلا أن تعظم الآثار الايجابية وتقلل مـن الآثار السلبية عند أدنى مستوى ممكن، وفيما يلي نذكر أهم تلك الآثار:

1/1 – الآثار الايجابية:

1/1/1 – انعكاس أثر انتعاش اقتصاديات الدول الصناعية المتقدمة على الدول النامية من خلال زيادة حجم التبادل الدولي.

2/1/1 – زيادة إمكانية نفاذ صادرات الدول النامية إلى اسواق الدول المتقدمة.

3/1/1 – انتعاش بعض قطاعات الانتاج فى الدول النامية، وخاصة فى النشاط الزراعي والصناعي والخدمات.

4/1/1 – زيادة الكفاءة الانتاجية فى الدول النامية، من خلال تصاعد المنافسة الدولية.

2/1 – الآثار السلبية:

وتتلخص فى الآثار التالية:

1/2/1 الالغاء التدريجي للدعم المقدم للمنتجين الزراعيين فى الدول المتقدمة الصناعية، سيزيد من اسعار الواردات الغذائية وله بالتالي آثار ضارة على ميزان المدفوعات وارتفاع معدلات التضخم.

2/2/1 – صعوبة تصدى الدول النامية لمنافسة المنتجات المستوردة من الخارج التى تكون بتكلفة أقل وجودة أعلى وافضل مما سيكون له آثار سلبية على الصناعات الوطنية، مما يؤدى إلى زيادة معدلات البطالة.

3/2/1 – تقلص العمالة التفضيلية لمنتجات بعض الدول النامية مع الاتحاد الأوروبي او الولايات المتحدة الأمريكية تدريجياً، وهو ما يضعف تصريف هذه المنتجات فى بيئة عالمية أكثر تنافسية.

4/2/1 – قد يؤدى الانخفاض التدريجي فى الرسوم الجمركية إلى عجز أو زيادة الموازنة العامة، او زيادة الضرائب مما قد يزيد من تكاليف الانتاج.

5/2/1 – تزداد التحليلات تركيزاً حول الآثار السلبية لاتفاقية الملكية الفكرية TRIPS وخاصة فى مجال صناعة الدواء، حيث وجد أن الشركات المصنعة للدواء فى الدول النامية لن تستطيع إنتاج الأدوية الحديثة، وأن مراكز الابحاث لا تستطيع أن تكتشف دواء جديد لأن تكلفته تنؤ بها طاقات تلك الشركات حيث تصل تلك التكلفة إلى 500 مليون دولار، وأصبحت فكرة اكتشاف دواء جديد للمنافسة فى السوق العالمية أمر غير وارد، وأن اقتراحات الدول النامية فى التعديل وإعادة النظر فى اتفاقية جولة أوروجواي تقتضي موافقة جميع الاعضاء بالإجماع طبقاً لمبدأ الكل أما أى اقتراحات تقدمها الدول المتقدمة يكفى للموافقة عليه 51% من الأعضاء

وبالتالي فمن المتوقع ارتفاع اسعار الدواء فى المتوسط لتصل إلى زيادة حوالي 20% بل وحوالي 67.5% من أسعار الأدوية المتمتعة بالبراءة وهو ما سيؤثر حتما على النواحي الاقتصادية والاجتماعية والصحية.

2. أسباب موافقة الدول النامية على اتفاقيات جولة اوروجواي:

فى البداية يجب إيضاح أنه لا يوجد إجبار على الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية التى تطبق حالياً ما جاء من اتفاقيات فى جولة أوروجواي، بمعنى أن كل دولة لها حرية فى الانضمام أو عدم الانضمام طبقا لمصالحها، وبالرغم من أن مكاسب الدول النامية كانت أقل من مكاسب الدول المتقدمة، وكانت محدودة فى إطار مقارن، بل أن بعضها سوف يحقق

خسائر كالدول الافريقية، ورغم ذلك فقد وقفت الدول النامية على اتفاقات جولة أوروجواي للأسباب التالية:

1/2 – أن 80% من التجارة العالمية يخص الدولة المتقدمة وبالتالي فإن عدم توقيع الدول النامية على اتفاقيات جولة أوروجواي سيؤدى إلى فقدها التعامل مع 80% من حجم التجارة العالمية بما تتضمنه من مزايا تفضيلية.

2/2 – أن الدول النامية الأعضاء فى الجات يخصها 12% من التجارة العالمية وهذه الدول لم تكن موحدة الكلمة فى المفاوضات، ومعنى ذلك أن أى دولة لا توقع على اتفاقيات جولة أوروجواي ستكون شبه معزولة عن التجارة العالمية لأنها تفقد التعامل بمزايا تفضيلية مع 92% منها أى 80% دول متقدمة و 12% دول نامية، بل وفى تقديرات أخرى تصل هذه النسبة إلى أكثر من 95%.

3/2 – أن عدم انضمام أى دول لاتفاقيات جولة أوروجواي يجعلها تفقد العضوية فى منظمة التجارة العالمية ومن ثم لا تستفيد من المزايا الواردة فى اتفاقيات جولة أوروجواي واهمها معاملة الدولة الأكثر رعاية والاستفادة من التخفيضات الجمركية المتبادلة بين الدول الأعضاء.

وتبقى الاشارة إلى أن الدول النامية عليها العمل من خلال توجهين استراتيجيين مستقبلاً، ويتمثل التوجه الاول نحو تحسين الإدارة الاقتصادية لاقتصادياتها المحلية وإكسابها المزيد من القدرات التنافسية في السلع والخدمات التى لها ميزة نسبية وتنافسية فيها بحيث يتم تعظيم الآثار الايجابية إلى أعلى مستوى وتقليل الآثار السلبية عند أدنى مستوى فى أى

مفاوضات ومؤتمرات تعقدها منظمة التجارة العالمية فى المستقبل.

ومن ناحية أخرى فإن هناك ما يمكن عمله أثناء الفترة الانتقالية حتـــى 2005، فيما يتعلق بتحسين أداء الاقتصاديات النامية فعلى سبيل المثال يمكـن للدول النامية أن تعمل على:

- الاستفادة من المهلة المعطاة فى الفترة الانتقالية بالنسبة للـــدول الناميـــة المستوردة للسلع الزراعية المدعمة، من خلال سرعة زيادة انتاجها مـــن تلك السلع لتقليل الاعتماد على الاستيراد ومن ثم تقليل الخســـائر التـــى ستترتب على الغاء دعم الصادرات لهذه السلع.
- الدول النامية التى تحظر استيراد المنسوجات والملابس الجاهزة عليـــها تحديث تلك الصناعة وزيادة قدراتها التنافسية وذلك باستخدام التكنولوجيا الحديثة وترشيد تكاليف الانتاج وتكثيف برامج التدريب للموارد البشرية.
- دعم وتطوير قطاع الخدمات وخاصة تحديث البنوك وشركات التـــأمين، لزيادة قدراتها التنافسية وتصدير المزيد من خدماتها الى الخارج وزيـــادة تصنيعها من السوق المصرفية العالمية.
- وضع استراتيجية متكاملة للصادرات، من خلال مثلث استراتيجي يتمثـــل فى الاستثمار، الانتاج، التصدير، متضمنة قاعدة تصديرية تقدم المـــيزة النسبية والتنافسية وتتضمن سياسات تشجيعية للتصدير، وتنطوى علـــى القضاء على مشاكل ومعوقات التصدير، وتخفيـــض الأعبـــاء وتبســـيط اجراءات التصدير وتوفير التمويل الكافى لتعظيم الصادرات.
- سرعة إعداد التشريعات والقرارات الخاصة بالمواصفات القياسية مثلمـــا فعلت الدول الأوروبية التى أصدرت مجموعة الأيزو 9000 ، 9004 وحتى الأيزو 14000 قبل أن يبدأ تطبيق جولة أوروجواي.

بل على الدول النامية أن تعظم استفادتها من المزايا الممنوحة لها وهى فى مرحلة الاستعداد للتعامل مع النتائج المترتبة على جولة أوروجواي حيث نتج عن جولة أوروجواي أحكاماً تفضل الدول النامية فى بعض المعاملات بهدف كفالة حقها نظراً لضعف مزاياها النسبية وهذه الدول حددتها الأمم المتحدة بناء على دخل الفرد فيها مع عوامل أخرى مثل مستويات التعليم والصحة والخدمات الأخرى وتتمثل الاتفاقات التمييزية للدول النامية فى مجموعة من الأحكام الخاصة فى العديد من المجالات وهى:

- اتفاق الزراعة:

وهى تشمل ثلاث مجالات (النفاذ للأسواق – دعم التصدير – الدعم الداخلي) وذلك بتسهيلات على مدى 10 سنوات بدلا من 6 سنوات التى تلتزم بها الدول المتقدمة.

كما أن الاتفاق يسمح للدول الأقل نمواً من تقليل الالتزام فى المجالات الثلاثة المذكورة. وكذلك منحت موازنة للدول النامية فى ربط الرسوم الجمركية على وارداتها من السلع الزراعية. وأيضاً تقديم الدعم لتخفيض تكلفة تسويق العيادات وتكاليف الشحن والمصروفات الأخرى ووضع شروط ميسرة وتشجيع الصادرات.

- اتفاق المنسوجات:

تحصل الدول الصغيرة الحجم فى التصدير على مزايا تتمثل فى منحها معدل نمو كبير نسبياً ومنح معاملة تفضيلية للدول صغيرة الحجم لتطوير تجارتها الخارجية.

- اتفاق الملكية الفكرية:

يمنح الاتفاق فترة خمسة سنوات للدول النامية قبل تنفيذه فى حين يمنح الدول المتقدمة عاماً واحداً فقط .. كما يقضي بتقديم المساعدات الفنية والمالية إلى الدول النامية.

- اتفاق الخدمات:

يلزم هذا الاتفاق الدول المتقدمة بانشاء مراكز اتصال فى خلال عامين لتسهيل حصول الدول النامية على معلومات عن أسواق الخدمات والسماح لأى دولة باخذ اجراءات وقائية خاصة لحماية قطاعات الخدمات .. مع العلم بأنه لا تنطبق أحكام الاتفاق المتعلقة بشرط الدولة الأولى بالرعاية على قوانين المشتريات الحكومية من الخدمات.

- اتفاق الاستثمار:

يمنح هذا الاتفاق الدول النامية فترة خمسة سنوات كفترة انتقالية فى حين يسمح للدول المتقدمة فترة انتقالية قدرها عامان فقط.

- اتفاق الدعم:

يسمح للدول النامية التى يقل فيها دخل الفرد عن ألف دولار سنويا ومنها مصر وقت توقيع الاتفاقية فى مراكش 1994 بدعم للتصدير دون التعرض لفرض رسوم من قبل أسواق الدول الأخرى.

- اتفاق الوقاية:

يمنح الاتفاق للدول النامية فترة سماح مدتها 10 سنوات أما الدول الأخرى فتكون المدة المسموح بها 8 سنوات فقط.

– اتفاق الفحص قبل الشحن:

وهو يلزم الدول المتقدمة المصدرة بتقديم مساعدات فنية للدول النامية في مجال اجراءات الفحص على الواردات قبل شحنها.

– اجراءات لتسوية المنازعات:

وهى تحدد حق الدول النامية فى اللجوء إلى التحكيم وتنظيم اجراءاته فى اطار تسوية النزاع مع الأخذ فى الاعتبار وضع الدول النامية من المعاملة الخاصة والتميزية للدول النامية.

الفصـــل الثالـــث

اتفاقية تحرير تجارة الخدمات GATS وآثارها

الفصل الثالث

اتفاقية تحرير تجارة الخدمات GATS
وآثـــــارها

تعتبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (جـــاتس) General Agreement of Trade in Services (GATS) أحد النتائج الهامة التـــى أســفرت عنــها جولـــة أوروجواي وهى الجولة الثامنة الشهيرة فى منظومة تحرير التجارة الدولية من خلال الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة (الجات) GATT والتـــى كشــفت بعــد مفاوضات شاقة استمرت حوالي ثمانية سنوات عن عدة نتائج هامة من أهمــها إنشاء منظمة التجارة العالمية فى أول يناير 1995 وتوقيـــع الاتفاقيـــة العامــة لتجارة الخدمات بموافقة 70 دولة عام 1997 على أن يبـــدأ ســـريان الاتفاقيــة بأكملها عام 1999.

وقد شملت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (الجاتس) عـــدة أنـــواع مـــن الخدمات كان من اهمها الخدمات المالية وفى مقدمتها الخدمات المصرفية، مما أدخل البنوك فى ظل الاتجاه نحو التحرير المالي إلى ما يسمى العولمة المالية، بكل آثارها وتحدياتها على الجهاز المصرفي فى أى دولة، ومن ثم أصبح مـــن الضروريات الملحة على الجهاز المصرفي بمكوناته المختلفة البحث فى آليات تحديث العمل المصرفي التى يمكن من خلالها التعامل مع الآثار والتحديـــات التى تخلقها وستخلقها عمليات تحرير تجـــارة الخدمـــات المصرفيـــة علـــى اقتصاديات البنوك من منطلق إدارة البنوك فى إطار تلك المنظومة بحيث تعظم العوائد والآثار الايجابية وتقلل من الاعباء والآثار السلبية إلى أدني حد ممكن، وهو ما يتطلب وضع وتحديث الآليات التى تزيد من القدرات التنافسية للبنـــوك المصرية.

ومن ثم يتحدد الهدف من هذا الفصل من خلال الكشف عـــن الأبعـــاد المختلفة لاتفاقية تحرير تجارة الخدمات عموماً وتحرير الخدمات المصرفية على وجه الخصوص وآثارها المحتملة علـــى القـــدرة التنافســـية للجـــهاز المصرفي وبالتالي تصور آلية التحديث فى عمل الجهاز المصرفي الممكنـــة للتعامل بكفاءة وفعالية مع تلك الاتفاقية على النحو التالي:

أولاً: مفهوم تحرير تجارة الخدمات ونطاق التطبيق:

لعل من الضرورى منذ البداية تحديد مفهوم تحرير تجـــارة الخدمـــات حيث يختلف تحرير التجارة فى حالة الخدمات عنه فى حالة تحرير التجـــارة فى السلع، حيث أنه فى معظم الحالات لا توجد مشـــكلة "عبـــور الحـــدود" وتعريفات جمركية بالنسبة إلى الخدمات، وإنما تأتى القيود على التجارة فـــى الخدمات من خلال القوانين والقرارات والاجراءات التى تضعها كل دولـــة، وهذه هى القيود التى سعت اتفاقية تجارة الخدمات إلى إزالتها وتخفيضـــــها بحيث يمكن التوصل فى النهاية إلى نظم للتبادل الحر للخدمات، خلال عشر سنوات على الأكثر. ويحدد الجزء الأول من الاتفاقية المقصود بالتجارة فى الخدمات بالاستناد إلى نمط تأدية الخدمة، فالتجارة فى الخدمات قـــد تـــأخذ شكل انتقال الخدمة ذاتها من دولة المورد إلى دولة المستفيد كما يحدث فـــى الخدمات المصرفية وشركات التأمين والمكاتب الهندسية، أو انتقال مســـتهلك الخدمة إلى دولة تقديم الخدمة كما يحدث فى حالـــــة الســـياحة، أو انتقـــال المشروع الاقتصادي المؤدى إلى الخدمة إلى الدولة المستفيدة كما يحدث فى حالة إنشاء شركات اجنبية أو فروع لهذه الشركات، أو انتقال مواطنى دولـــة ما لأداء الخدمة فى دولة أخرى كما يحدث فى حالة الخبراء والمستشـــارين الأجانب، كما يحدد هذا الجزء من الاتفاقية الخدمات المشمولة وهـــى أيـــة

خدمة فى أى قطاع، عدا الخدمات التى تقدم على أساس غير تجاري، فـــى إطار أداء الحكومة لوظائفها كما يحدث فى خدمات البنوك المركزية.

وهكذا تشمل الاتفاقية جميع الخدمات ذات الطـــابع التجـاري القابلـــة للتداول والتى لا تدخل ضمن وظائف الدولة الرئيســية وأهمــها الخدمــات المالية والمتركزة فى الخدمات المصرفية للبنوك والخدمات المالية لشـوكات التأمين وسوق المال وخدمات النقل البري والبحري والجوى والاتصـــالات السلكية واللاسلكية والخدمات الاستشارية والمقاولات والانشـــاء والتعمــير بكافة أشكالها والخدمات المهنية والتعليمية والطبية والاستشارية والمحامـــاة والمحاسبة.

وجاء فى المادة الأولي من الاتفاقية أن كل ما ورد فى هـــذا الاتفــاق ينطبق على الاجراءات التى يأخذها الأعضاء والتى تؤثر على التجارة فـــى الخدمات ومعنى ذلك كما سبقت الاشارة أن التجارة فى الخدمـــات تعــرف على أنها توريد الخدمة.

1/1 – من أراضي عضو إلى أراضي عضو آخر. وتسمي عبر الحدود.

2/1 – من أراضي عضو إلى مستهلك الخدمات فى أراضي عضـــو آخــر وتسمي الاستهلاك الخارجي.

3/1 – من خلال التواجد التجاري لمورد لخدمة من عضو ما فى أراضــــي أى عضو آخر.

4/1 – من خلال وجود أشخاص طبيعيين من مورد خدمة من عضو ما فـــى أراضي أى عضو آخر.

وتوريد الخدمات فى هذه الحالات يشمل كافة الخدمات فى كل القطاعات باستثناء الخدمات التى تورد فى إطار ممارسة السلطة الحكومية، ويقصد بالخدمة الموردة فى إطار ممارسة السلطة الحكومية أية خدمة تورد على أساس غير تجاري بدون تنافس مع واحد أو أكثر من موردي الخدمات.

ويمكن القول إن دخول الخدمات فى نطاق المفاوضات متعددة الاطراف يعتبر نقطة تحول هامة فى العلاقات الاقتصادية الدولية، لما لقطاع الخدمات من أهمية خاصة حيث يلعب دوراً كبيراً فى الاقتصاد العالمي، فمن ناحية يعتبر هذا القطاع أسرع القطاعات الاقتصادية نمواً وأكثرها استيعاباً للعنصر البشري حيث تشير البيانات إلى أن ناتج هذا القطاع يمثل من 60% إلى 70% من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي فى الاقتصادات المتقدمة وحوالي 50% فى الاقتصادات النامية، وتصل نسبته فى التجارة العالمية حوالي 20%.

ورغم ذلك فقد أثار موضوع إدخال تجارة الخدمات ضمن جولة أوروجواي 1994 العديد من القضايا لعل من اهمها:

القضية الاولي:

والتى كانت تدور حول تعريف الخدمات التى تدخل فى المفاوضات متعددة الأطراف وقد تم الاتفاق على شمولها للخدمات المصرفية والتأمين وسوق المال والنقل البري والبحري والجوي والمقاولات والسياحة والاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات المهنية مثل مكاتب الاستشارات الفنية، وقد أثارت الدول النامية موضوع انتقال العمال باعتباره يدخل فى باب الخدمات وكان هدفها من ذلك إزالة العوائق التى تضعها الدول

الصناعية فى مواجهة العمالة المهاجرة وقد اعترضت الدول الصناعية على أن تتناول المفاوضات قضايا الحق فى التشغيل أو الإقامة الدائمة ولكنها وافقت على الحق فى مراقبة تنفيذ الالتزامات التى ترتبط بها الدول المستقبلة للعمالة.

القضية الثانية:

والمتعلقة بمعنى تحرير التجارة الدولية فى الخدمات، حيث يلاحظ أنه ليس من الصعب معرفة تحرير التجارة الدولية فى السلع التى تتناول التحرير من القيود التعريفية وغير التعريفية المتعلقة بالسلعة عند عبورها الحدود من دولة إلى أخرى، ولكن إلى أى حد يمكن تطبيق هذا المفهوم – أى عبور الحدود – بالنسبة للخدمات؟ وقد اتضح بامعان النظر فى مفهوم تحرير الخدمات أنه ينطوى على أن معنى التحرير فى هذه الحالة هو التحرير من القيود واللوائح التى تنظم مباشرة الخدمة أو تقديمها، حيث أن القضية المطروحة هى النظام الداخلي فى الدول المختلفة ومعنى ذلك أن المفاوضات متعددة الأطراف امتدت إلى القيود واللوائح الداخلية المتعلقة بالخدمات بعد أن كانت قاصرة على القيود التى تطبق فى نقط الحدود أى عند عبور الحدود كما يحدث فى نطاق السلع.

القضية الثالثة:

والمتعلقة بمضمون عملية التحرير بالنسبة للخدمات، حيث اتجهت الاتفاقية الموقعة فى أوروجواي إلى عدم وضع فرض على الدول الأعضاء أن تعامل الخدمات الأجنبية على قدم المساواة مع الخدمات الوطنية وهو المبدأ المعروف بمبدأ المعاملة الوطنية، والذى لم تأخذ به جولة اوروجواي ولم يكن فى إمكانها أن تفعل لأن من الصعب مطالبة الدول الأعضاء سواء

كانت نامية أو متقدمة، بضرورة أن تعامل البنوك الأجنبية مثلاً على قدم المساواة مع البنوك الوطنية، ولكنها أخذت بمبدأ أنه إذا كانت القوانين الداخلية تميز فى المعاملة بين الخدمات الأجنبية والوطنية فلا يجوز تعميق هذا التمييز وكذلك تطبيق شرط الدول الأولي بالرعاية.

ومعنى ذلك أنه إذا أعطت إحدى الدول ميزة لأحد البنوك مثلاً فإن هذه الميزة تنسحب تلقائياً إلى كل الدول الأعضاء، إلى جانب مبدأ التحرير التدريجي ومبدأ الشفافية وهو ما سنحاول إيضاحه ضمن النقاط التالية:

ثانياً: الجوانب المختلفة لاتفاقية تحرير تجارة الخدمات:

تعتبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات GATS هى الاتفاقية الوحيدة التى تغطى التجارة الدولية فى الخدمات، وقد بدأ الحديث عنها مع افتتاح جولة أوروجواي فى 20 سبتمبر 1986 فيما سمي بإعلان بونتاديليستي وقد ظهرت الوثيقة الختامية التى تشمل الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات فى 15 ديسمبر 1993 والتى انطوت على مقدمة وستة أجزاء يتضمن الأول منها نطاق الاتفاقية وتعريفها (مادة 1) وشمل الجزء الثاني الإطار العام والمبادئ العامة (المواد من 2 إلى 15 فى 14 مادة) وهى مواد ملمة لكافة الأطراف التعاقدية، أما الجزء الثالث فيتضمن الالتزام والارتباطات المحددة للدول (المواد من 16 إلى 18) والتى تقدمها الدول فى جداول وتتفاوض حولها فى ضوء ظروف ومراحل التنمية التى تمر بها، وتناول الجزء الرابع من الاتفاقية موضوع التحرير التدريجي للخدمات (المواد من 19 إلى 21) ثم يأتى الجزء الخامس (المواد من 22 إلى 26) والسادس (المواد من 27 إلى 29) حيث يتم تناول الأمور التنظيمية وقوالتعريفية وكذلك الملاحق والمرفقات الخاصة بالاتفاقية فيما يمكن تسميته بالإطار المؤسسي للاتفاقية.

وفى هذا الإطار يمكن إلقاء الضوء على أهم جوانب الاتفاقية من خلال التحليل التالي:

1. المبادئ الأساسية لاتفاقية تحرير تجارة الخدمات:

قامت اتفاقية تحرير تجارة الخدمات على عدد من المبـــادئ والقواعـــد التى يجب أن تراعي عند تطبيق الاتفاقية على النحو التالي:

1/1 – مبدأ الدولة الأولي بالرعاية:

وينطوى هذا المبدأ على عدم التمييز بين موردي الخدمات الاجانب من حيث الدخول إلى الأسواق وشروط التشغيل، ويضاف إلى ذلك أن الاتفاقيـــة تقضي بان اى ميزة تمنحها دولة عضو فى الاتفاقية لعضو آخر أو لدولـــــة أخرى غير عضو فيما يتعلق بالتجارة فى الخدمات ينبغي أن تمنح فـــى ذات الوقت ودون شروط أو قيد إلى كافة الأطراف الأعضاء فى الاتفاقيـــــة ولا يمنع ذلك من منح ميزة لدولة مجاورة أى مشاركة فـــى الحـــدود لتســـهيل التبادل فيما بين مناطق خدمات على الحدود فقط وتقتصر علـــى الخدمـــات التى تنتج وتستهلك محلياً، وفى كل الأحوال فإن أى ميزة تتصـــــل بتجـــارة الخدمات تعطى لطرف تمتد تلقائياً إلى الطرف الآخر، ومـــن ثـــم تجـــرى مراجعة الاستثناءات الممنوحة بعد مرور خمس سنوات على بدء ســـــريان اتفاقية الخدمات، حيث يلاحظ أن الفقرة الثالثة من المادة الثانية من الاتفاقيـــة تنص على أنه بإمكان أى عضو أن يطبق معياراً لا يتسق مع مبدأ الدولـــــة الأولي بالرعاية إذا ما نص على ذلك صراحة فى ملحق الاعفاءات الخاصة بالمادة الثانية، وتجدر الاشارة إلى أن عدد الدول الأعضاء فـــــى منظمـــة التجارة العالمية التى طلبت الاستثناء من تطبيق مبدأ معاملة الدولة الأولـــي بالرعاية قد بلغ 61 دولة عضواً فى الاتحاد الأوروبي من إجمالي عدد الدول

التي قدمت جداول التزامات محددة والبالغ عددها 94 دولة بالاضافـــة إلـــى الدول الأعضاء فى الاتحاد الأوروبي.

2/1 – مبدأ الشفافية:

وطبقاً لهذا المبدأ فإن الدول الأعضاء فى الاتفاقيـــة، تكـــون ملتزمـــة بالإعلان عن جميع القوانين والقرارات واللوائح السارية والمتعلقة بالتجـــارة فى الخدمات وكذلك الاتفاقات المبرمة فى هذا المجال والتى يكون من شأنها تيسير زيادة مشاركة الدول النامية فى تجارة الخدمات المالية والدخول فـــى مفاوضات الحصول على التكنولوجيا والوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات، على أن يتم نشر كل ذلك أولاً باول، كما يتـــم الـــتزام الـــدول الأعضاء باخطار مجلس تجارة الخدمات فى منظمة التجارة العالمية، سنوياً على الأقل، بأية قوانين أو قرارات جديدة أو تعديلات فى القوانين الســـارية، حيث أشارت الاتفاقية إلى أنه يجوز للعضو أن يعدل جداول التزاماتـــه أو سحبها كاملة بعد مضي ثلاث سنوات من تقديمها وكل ما عليـــه أن يبلـــغ منظمة التجارة العالمية بهذا التعديل قبل سريانه بثلاثة أشهر وعليه تعويض الأعضاء المتضررين، بل واعطيت الدولة العضو حـــق تعديـــل جداولـــها بوضع قيود على بعض أنشطة الخدمات فيها فى حالة مواجهتها صعوبـــات جوهرية فى ميزان مدفوعاتها وبحيث تتصف هذه القيود بعدم التميـــيز وأن تكون متفقة ونصوص اتفاقية صندوق النقد الدولى وبما لا يضر بصـــورة لا مبرر لها بالأنشطة الخدمية.

وبالاضافة إلى ذلك تلتزم الدول الأعضـــاء بغنشـــاء مراكـــز لتوفـــير المعلومات خلال عامين من تنفيذ اتفاقية منظمة التجـــارة العالميـــة وذلـــك بالنسبة للدول المتقدمة أما بالنسبة للدول النامية فيمكن أن تستثني من المـــدة المحددة لإنشاء هذه المراكز.

ومن ناحية أخرى تكفل نصوص الاتفاقية الحق فى عدم الاعلان عن المعلومات السرية التى قد يؤدى الافصاح عنها إلى عرقلة تطبيق القوانين أو تتعارض مع المصلحة العامة أو تضر المصلحة العامة أو تضر المصالح التجارية المشروعة لشركات معينة من القطاع العام أو الخاص.

3/1 – مبدأ التحرير التدريجي:

ويشار إلى مبدأ التحرير التدريجي فى ديباجة الاتفاقية حيث تنص الاتفاقية على نفس ما جاء بالاعلان الوزاري فى بونتاديليستي عام 1986، من الرغبة فى أن يكون التحرير تدريجيا لتجارة الخدمات كوسيلة لتشجيع النمو الاقتصادي بين كل الشركاء التجاريين، وتنظم المادة 19 الواردة فى الجزء الرابع من الاتفاقية والمعنونة "التفاوض حول الالتزامات المحددة" عملية الوصول إلى مستويات أعلى من التحرير من خلال جولات متعاقبة من المفاوضات يبدأ أولها بعد خمس سنوات على الأكثر من تاريخ تنفيذ اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وتوجه تلك المفاوضات نحو تخفيض أو إزالة أية آثار معاكسة على تجارة الخدمات تعوق كفاءة الولوج للأسواق، وبما يحقق منافع متوازية لجميع المشاركين فى تلك المفاوضات.

4/1 – مبدأ زيادة مشاركة الدول النامية:

ويمكن ملاحظة هذا المبدأ من خلال المادتين الثالثة والرابعة من الاتفاقية، حيث يتضح أنه يجب قيام مختلف الأعضاء بتسهيل زيادة مساهمة أو مشاركة الدول النامية فى التجارة الدولية من خلال التفاوض حول جداول الالتزامات الخاصة التى يتفاوض عليها مختلف الأعضاء والتى تتعلق بالامور التالية:

1/4/1 – تعزيز وتقوية قدرات توفير الخدمات المحليـــة وزيـــادة كفاءتـــها وقدرتها التنافسية عن طريق السماح لتلك الدول النامية بـــالولوج وإمكانية الوصول إلى التكنولوجيا على أسس تجارية.

2/4/1 – تحسين إمكانيات وصول الدول النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات.

3/4/1 – تحرير الوصول إلى أسواق التصدير فى القطاعات والوسائل التـــى تهم تلك الدول.

ولتحقيق ذلك كله فقد نصت الاتفاقية على أنه خلال سنتين من بدء تنفيذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، فمن الضرورى على الدول المتقدمة أن تقوم بإنشاء نقاط اتصال لتسهيل وصول موردى الخدمات فى الدول النامية إلـــى المعلومات المتصلة بأسواقها، والمتعلقة بالجوانب التجارية والفنية فى توريد الخدمات، وتلك المتعلقة بالتسجيل والتأهيل والاعتراف بمقدمـــي الخدمـــات وبتوفير تقنيات الخدمات ومن الملاحظ أن الدول الأقل نمـــواً قـــد حظيـــت بأولوية خاصة فى هذا المجـــال نظـــراً لوضعـــها الاقتصـــادى الخـــاص ولاحتياجاتها التنموية والتجارية والمالية.

5/1 – مبدأ عدم السماح بالاحتكارات والممارسات التجارية المقيدة:

وقد تم الاتفاق على هذا المبدأ نظراً لأن أحد الأساليب الحمائيـــة التـــى يمكن أن تعوق تحرير تجارة الخدمات يتمثل فى بعض الممارســـات غـــير المشروعة التى قد يتبعها مقدمو الخدمات الوطنين لتقييد منافسة الاجـــانب، وعلى ضوء أن هذه الممارسات قد تم ايضاً بواســـطة بعـــض محتكـــرى الأسواق المحلية لنوعيات معينة من الخدمات مما يمنع من منافسة الأجـــانب

فى تلك الأسواق أو قد تتم بواسطة هؤلاء المحتكرين أو توابعهم أيضاً عند تقديمهم الخدمات فى أسواق خارجية.

وقد تعاملت المادتان 8 ، 9 من الاتفاقية مع هذه الممارسات إلا أن معالجة هذه الأوضاع جاءت بشكل غير محكم حيث نصت المادة 8 على أنه على الدول التى تمنح هؤلاء المحتكرين الحق فى احتكار السوق المحلي أن تتأكد من عدم استغلال هذا الحق بطريقة لا تتسق مع التزام الدولة بالتحرير، وقد يري مجلس تجارة الخدمات بناء على طلب الدولة المتضررة من تلك الممارسات أن يطلب من العضو المانح للحق الاحتكاري معلومات محددة تخص هذه العمليات، أما المادة 9 فقد تناولت الممارسات التى تحد من المنافسة من خلال السماح بدخول الدول المتضررة والدول الراعية لتلك الممارسات فى مشاورات بغرض الحد منها.

2. التغطية والشمول فى اتفاقية تحرير تجارة الخدمات:

تغطى الاتفاقية تجارة الخدمات فى ميع أشكالها، حيث نصت المادة الأولي من الاتفاقية على أن الخدمات تتضمن أى خدمة فى أى قطاع كانت، ماعدا الخدمات التى تقدم بسبب قيام الحكومة بممارية سلطاتها، كما تغطى الاتفاقية الأساليب الأربعة التى سبقت الارة إليها، والخاصة بتقديم الخدمة عبر الحدود وللاستهلاك الخارجي والتواجد التجاري وانتقال العمالة لتقديم الخدمة بالخارج، وفى هذا الاطار تسمح الاتفاقية للدول الأعضاء بأن تكون أو تصبح أطرافاً فى اتفاق لتحرير التجارة فى الخدمات بينها شريطة أن يكون للاتفاقية تغطية قطاعية كبيرة وأن تنص على إزالة جميع أنواع التمييز بين الأطراف المتعاقدة وذلك من خلال إزالة الاجراءات التسعيرية وحظر تقديم أية اجراءات تمييزية جديدة أو إضافية، ويجب على هذه

الأطراف إخطار مجلس تجارة الخدمات بهذا الاتفاق وبأى توسيع أو تعديل مهم له، وكذا تقديم تقارير دورية عن التنفيذ إلى مجلس تجارة الخدمات وعند الضرورة ينشئ المجلس مجموعة عمل لدراسة هذه التقارير وللمجلس أن يقدم توصيات للاطراف حسبما يراه مناسباً.

وتجيز بنود اتفاقية تجارة الخدمات دخول أعضائها فى اتفاق لإقامه تكامل تام لأسواق العمل بين أطرافه بشرط استثناء مواطني أطراف الاتفاق من الشروط الخاصة بالإقامة وتراخيص العمل بالإضافة إلى إخطار مجلس تجارة الخدمات بذلك.

ورغم هذه الدرجة من الشمول إلا أنه يمكن إبداء الملاحظات التالية:

1/2 – استبعدت الاتفاقية بعض القطاعات، فوفقاً لنص المادة الأولي استبعدت الخدمات التى تقدمها الحكومات أو توابعها فى إطار قيامها بسلطاتها الحكومية شريطة ألا تكون تلك الخدمات مقدمة على أسس تجارية أو على أساس تنافسي مع آخرين على الرغم من قيام الكثير من الحكومات بانشطة تجارية وخدمية الطابع تدخل فى إطار سلطاتها.

2/2 – لم تكن التغطية الفعلية للأنشطة الخدمية الداخلة عملياً فى التجارة الدولية للخدمات بنفس درجة الشمول المتعلق بالأشكال المختلفه للخدمات، فجداول الالتزامات المحددة للدول والتى تركت حريه تقديمها وصياغتها لكل دولة، لم تشكل تقديم التزامات محددة بالتحرير فى عدد من القطاعات، فعلى سبيل المثال خلت التزامات الدول المتقدمة تماماً من شمول قطاع النقل البحري والخدمات المرئية والمسموعة.

3/2 – استبعدت المشتريات الحكومية أصلاً من الاتفاقيـــة طالمـــا أن هـــذه المشتريات لا يتم الحصول عليها لأغراض إعادة البيع التجـــاري، أو لأغراض استخدامها فى تقديم خدمات وبيعها على أساس تجاري، كما استبعدت أيضاً خدمة الاتصالات الأساسية، وفى الحالتين الســـابقتين فتحت الاتفاقية الباب أمام البدء فى مفاوضات متعددة الأطراف خـلال عامين من نفاذ اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالميـــة ولـــم تشـــمل الاتفاقية أيضاً بعض خدمات النقل الجوي مثـــل حقـــوق المـــرور او الخدمات المتعلقة بها.

وقد ظل الإعلان عن التوصل إلى اتفاق بين الأطراف المعنيـــة حـــول الخدمات المالية وخدمات النقل البحري وحركـــة العمالـــة مفتوحـــاً حيـــث استمرت المفاوضات حتى يوليو 1995 فى بعض تلك القطاعات، وفى ضوء ذلك فقد عقد مجلس التجارة فى الخدمات بمنظمة التجارة العالمية اجتماعـــه فى 1995/7/31 حيث وافق على البروتوكول الخـــاص بالخدمـــات الماليـــة، والبروتوكول الخاص بحرية انتقال العمالة، وإقرار حق الأعضاء فى تعديل جداول ارتباطهم، أو سعيهم لذلك، خلال الشهرين الأخيرين من فترة سريان الاتفاق، والموافقة على إقرار لجنة الخدمات بامتناع الدول الاعضاء عـــن اتخاذ أية اجراءات لا تتفق مع التزاماتها فى إطار اتفاقية الخدمات الماليـــة وأيضاً الموافقة على قرار مجموعة التفاوض حول حرية انتقـــال العمالـــة بامتناع الدول الأعضاء عن اتخاذ أية اجراءات لا تتفق مع التزاماتها الناتجة عن مفاوضات حرية انتقال العمالة.

3. الخدمات المصرفية والمالية التى تشملها الاتفاقية:

يشير ملحق الخدمات المالية المرفق باتفاقية تحرير تجارة الخدمات أنــه بعد استبعاد الأنشطة اتلى لا تدخل فى مفهوم الخدمات التى يتضمنها إطـــار الاتفاقية، ومع إقرار أحقية العضو فى وضع التنظيمات المحلية التى تكفـــل تطبيق المعايير والنظم الكفيلة بضمان الملاءة المصرفية وكفاية رأس المـــال وآليات العمل المصرفي السليم دون الإخلال بالتزاماته فى إطار الاتفاقيـــة، بالاضافة إلى وضع الضوابط اللازمة لضمان اســـتقرار وتماســـك النظـــام المصرفي، ومع الحفاظ على سرية الحسابات وأنشطة العملاء أو أية بيانات سرية تمتلكها المؤسسات المصرفية وفيما عدا الخدمات الماليـــة الخاصـــة بجميع انواع التأمين والخدمات المرتبطة به والتى لا يهمنا الاشارة إليها فى هذه النقطة، فإن الخدمات المصرفية والمالية التى تشملها الاتفاقية تتلخـــص فيما يلي:

1/3 – قبول الودائع والأموال بين الأفراد والجهات.

2/3 – الاقراض بكافة أشكاله، بما فيها القروض الاســـتهلاكية، والائتمـــان العقاري والمساهمات وتمويل العمليات التجارية.

3/3 – التأجير التمويلي.

4/3 – خدمات المدفوعات والتحويلات، بما فيها بطاقات الائتمان والخصـــم على الحسابات والشيكات السياحية والشيكات المصرفية.

5/3 – خطابات الضمان والاعتمادات المستندية.

6/3 – التجارة لحساب المؤسسة المالية أو للغير فـــى الســـوق الأوليـــة أو غيرها وذلك فى الأدوات التالية:

3/6/1 – النقد الأجنبي.

3/6/2 – المشتقات المصرفية والمالية بأنواعها.

3/6/3 – أدوات سعر الفائدة وسعر الصرف مثل المبادلة والاتفاقات الآجلة.

3/6/4 – الأوراق المالية القابلة للتحويل.

3/6/5 – الادوات القابلة للتفاوض والأصول المالية الأخرى بما فى ذلك السبائك.

3/7 – الاشتراك فى الاصدارات لكافة أنواع الأوراق المالية بما فى ذلك الترويج والإصدار الخاص كوكيل، وتقديم الخدمات المختلفة بالإصدارات.

3/8 – أعمال السمسرة فى النقد.

3/9 – إدارة الأموال، مثل إدارة النقدية ومحافظ الأوراق المالية، وخدمات الإيداع وحفظ الامانات.

3/10 – خدمات المقاصة والتسوية للأصول المالية، بما فيها الأوراق المالية والمشتقات والأدوات الاخرى القابلة للتفاوض.

3/11 – تقديم وإرسال المعلومات المالية وميكنة البيانات المالية وخدمات البرامج الجاهزة المرتبطة بها بواسطة مقدمي الخدمات المالية الأخرى.

3/12 – تقديم الاستثمارات والوساطة المالية والخدمات المالية المساعدة الأخرى وذلك لكافة الأنشطة سالفة الذكر، وبما يشمن الخدمات المرجعية للمعلومات عن العملاء لأغراض الإقراض وتحليل

الائتمان واجراء البحوث وتقديم المشورة للاستثمار وإدارة المحافظ للأوراق المالية وكذلك تقديم الخدمات الاستشارية فى مجال التملك وإعادة الهيكلة ووضع الاستراتيجيات للشركات والمؤسسات، ويلاحظ أن الخدمات المصرفية والمالية عدا التأمين تشمل الخدمات المصرفية التقليدية والمعاملات المصرفية بالأدوات الحديثة وأعمال الأسواق المالية.

ويراعى فى تحرير كل تلك الخدمات المصرفية والمالية المبادئ الأساسية التى تم الاتفاق عليها فى اتفاق التجارة فى الخدمات.

4. جداول الالتزامات والارتباطات:

تنشئ اتفاقية تحرير تجارة الخدمات نوعين من الالتزامات والارتباطات للدول الاعضاء ينطوى النوع الأول على التزامات عامة وهى التى تتضمن أحكام ومبادئ الاتفاقية والضوابط التى تضعها والتى يتساوى فى الالتزام بها كافة الدول الأعضاء بلا استثناء، أما النوع الثاني فهو عبارة عن التزامات محددة وتتضمن العروض المقدمة من كل عضو ويلتزم بموجبها بتحرير قطاعات خدمية معينة ومحددة يوضح من خلالها مدى التحرير ومعايير وأنماط توريد الخدمات فيما بين الدول الأعضاء.

وتبلور الالتزامات المحددة فى جداول التزامات مرفقة ببروتوكول انضمام الدولة العضو، ويحدد فى هذه الجداول القطاعات التى ستقبل الدولة فتح أسواقها للمنافسة الاجنبية فيها، بالاضافة إلى شروط دخول مورد الخدمة الاجنبي إلى السوق الوطنية بشتى الطرق، سواء كانت عن طريق وجود مورد الخدمة الأجنبي فى أراضي الدولة من خلال الشركات أو الوكالات أو مكاتب التمثيل، أو السماح له بتقديم خدماته عبر الحدود وهذا

يعنى تقديم الخدمة من اراضي عضو إلى أراضي عضو آخر، أو توريـــد الخدمة عن طريق إيفاد الاشخاص من دولة العضو المورد إلـــى أراضـــي عضو آخر للتوريد عن طريق الوجود المؤقت

وتشتمل جداول الالتزامات أيضاً ضوابط المعاملة الوطنية، حيث يمكـــن منح الموردين الأجانب معاملة مماثلة لمعاملة الوطنيين، مع حفظ حق كـــل دولة فى وضع الشروط والضوابط التى تحقق حماية مصالحها وفقا لقوانينها وتشريعاتها، كما تحتوي الجداول على التزامات إضافيـــة وهـــى التـــى لا تخضع للجدولة تحت خانتي النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية.

وتتضمن جداول الالتزامات لأى دولة قسمين، القسم الأفقي ويحتـــوى على تعاريف بالقوانين والتشريعات واللوائح السارية والتى تتعلـــق بكافـــة قطاعات الخدمات مثل قانون العمل وقانون الشركات والقـــانون التجـــاري وغيرها، وهناك أيضاً القسم الرأسي الذى يحدد القطاعات الخدميـــة التـــى ترغب الدولة الدخول بها فى الاتفاقية والارتباطات المحددة لكل قطاع.

ويتم ذكر البنود المحددة لكل قطاع فى ملاحق الاتفاقية العامة لتجـــارة فى الخدمات، فمثلاً فى قطاع الخدمات المصرفية والمالية يتم بيان أنـــواع الخدمات المصرفية والمالية الأخرى عدا التأمين، كما تمت الاشارة إليـــها قبل ذلك، تحت بند الخدمات المصرفية والمالية الأخرى ويذكر أمام كل بنـد القيود التى تضعها الدولة من حيث النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية فى الحدود الخاصة بكل منهما كأن يذكر الحد الأقصى لمساهمة الأجـــانب فـــى رؤوس الاموال المالية مثلاً. وقد يقسم قطاع الخدمات المالية إلـــى قطـــاع للتأمين وحده وآخر للمصاريف وثالث لسوق المال أو قد يدمـــج أى اثنيـــن منهما أو يدمج الثلاثة معاً فى جدول واحد.

ثالثاً: التزامات مصر فى اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية:

تتمثل التزامات مصر فى مجال الخدمات المصرفية فيما يلي:

1- السماح بإنشاء بنوك مشتركة مع التزام الشريك الأجنبي بتدريب العاملين فى البنوك.

2- السماح بإنشاء فروع للبنوك الأجنبية وفقاً للشروط التى يحددها وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية وفقاً لاحتياجات السوق المصرية.

3- السماح بإنشاء مكاتب تمثيل للبنوك الاجنبية بشرط عدم الجمع بين فرع بنك أجنبي ومكتب تمثيل لنفس البنك.

وجدير بالذكر أن هذه الالتزامات قد تمت فى إطار ما يسمح به قانون البنوك وتعديلاته سواء القانون 120 لسنة 1975، والقانون 50 لسنة 1984، والقانون 37 لسنة 1992، وأخيراً القانون 97 لسنة 1996.

وإذا ككان لنا تعليق فإننا نشير فقط إلى ما جاء بالقانون 37 لسنة 1992 وكذلك القانون 97 لسنة 1996.

فالقانون 37 لسنة 1992 حدد الشروط التى يتم وفقاً لها تسجيل البنوك فى سجل خاص وعلى ان لا يقل رأس المال المرخص به لأى بنك عن مائة مليون جنيه مصرى ورأس المال المدفوع عن خمسين مليون جنيه مصرى لتقوية المركز المالي للبنوك والعمل على تناسبها مع معدلات الملاءة ومعايير كفاية رأس المال المطلوب من جهة أخرى. كذلك سمح القانون 37 لسنة 1992 بأن يمتلك الأجانب الأسهم الاسمية وذلك تشجيعاً للاستثمار الاجنبي فى مصر، كذلك اغفل القانون شرط أن يكون أعضاء مجلس الإدارة المسؤولون عن الإدارة فيها مصريين، أما عن فروع البنك الأجنبية

فقد نص القانون على ألا يقل رأس المال المخصص لنشاطها فى مصر عن خمسة عشر مليون دولار أمريكي أو ما يعادله بالعملات الحرة.

كما أجاز القانون 37 لسنة 1992، لمحافظ البنك المركـــزي التصريـــح للبنوك الأجنبية بفتح مكاتب تمثيل لها فى مصر بشروط معينـــة وهـــى ألا يكون لها فروع فى مصر وان تخضع مراكزها الرئيسية لرقابة سلطة نقدية بالدولة التى تقع فيها هذه المراكز، وأن يقتصر نشاط تلك المكـــاتب علـــى دراسة الأسواق وإمكانيات الاستثمار وتكون حلقة اتصـــال مـــع المراكـــز الرئيسية فى الخارج وتساهم فى تقليل المشاكل والصعوبات التى قد تواجـــه البنوك المراسلة لها فى مصر، وألا تمارس هذه المكاتب أى نشاط مصرفي أو تجاري بما فى ذلك نشاط الوكلاء التجاريين وأعمال الوساطة المالية.

ومن ناحية أخرى أجاز القانون لوزير الاقتصاد والتجارة الخارجية بعد أخذ رأى مجلس إدارة البنك المركزي أن يصرح للبنوك وفـــروع البنـــوك الاجنبية بالتعامل بالعملة المحلية بضوابط معينة مثل ضرورة أن تتخذ هـذه الفروع شكل شركة مساهمة مصرية وأن تكون المراكز الرئيسية للفـــروع المذكورة خاضعة لرقابة سلطة نقدية بالدولة التى توجد معها هذه المراكز.

أما القانون رقم 97 لسنة 1996 فقد أجاز تملك القطاع الخاص المحلـــى والأجنبي لأكثر من 49% من رأس المال المصدر لأى بنك وأصبح هذا هو المدخل المستقبلى لخصخصة البنوك العامة، فى إطار الخصخصة الجزئيـــة وإعطاءها مزيد من التحرير المصرفي.

ويلاحظ أن النظرة إلى القوانين والتشريعات المصرفية تشير إلى عـــدد من النتائج الهامة لعل من اهمها:

النتيجة الأولي: أن التشريعات المصرفية فى مصر وقبل إقرار اتفاقيـــة تحرير التجارة فى الخدمات سمحت بإنشاء كل من البنوك المشتركة وفروع البنوك الأجنبية وكذا مكاتب لتمثيل البنوك الاجنبية. ويلاحـــظ أن الجـــهاز المصرفي فى عام 1992، كما يظهر من الجـــدول رقـــم (1) مـــن الملحـــق الإحصائي، يتكون من 66 بنكاً بخلاف البنك المركزى منها 63 تضم حوالـــى 2434 فرعاً مسجلة لدى البنك المركزي وثلاثة بنوك غير مسجلة لديه ومـــن بين هذه البنوك نجد أن عدد البنوك التجارية المشتركة والخاصـــة 24 بنكـــاً لديها 343 فرعاً، وعدد بنوك الاستثمار والأعمال المشـــتركة والخاصـــة 11 بنكاً بالإضافة إلى البنوك الأجنبية وعددها 20 بنكاً وتضم 45 فرعاً، كذلـــك يوجد 31 مكتب تمثيل للبنوك تعمل فى مصر منها 6 مكاتب لتمثيل الـــدول العربية و 25 لجنسيات أخرى.

النتيجة الثانية: أن التشريعات المصرفية وضعت عدداً مـــن الضوابـــط لعمل كل البنوك المشتركة وفروع البنوك الاجنبية ومكاتب التمثيل بالإضافة إلى خضوعها لكافة التشريعات التى تحكم العمل المصرفـــي بمـــا يحقـــق الأهداف المرجوة من ضبط الأوضاع النقدية والائتمانية مع المحافظة علـــى مصالح المودعين وتطوير الخدمات المصرفية.

النتيجة الثالثة: أن التشريعات المصرفية تتوافق وتتكيف بشكل كبير مع اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات بدليل صدور القانون 97 لسنة 1996 الذى أجاز تملك القطاع الخاص المحلي والأجنبي لأكثر من 49% من رأس المال المصدر لأى بنك وأصبح هذا هو المدخل مستقبلاً لخصخصة البنوك العامة فى إطار الخصخصة الجزئية وإعطاء المزيد من التحرير المصرفي وزيادة القدرة التنافسية للجهاز المصرفي.

النتيجة الرابعة: أن جدول الالتزامات المصرى فى القطاع المصرفي كما يشير البعض يعتبر من أفضل الجداول المقدمة بالمقارنة لباقى الدول الأعضاء فى الخدمات والذى وضع فى إطار قانون البنوك والائتمانية بتعديلاته وقانون رأس المال وقانون التمويل التأجيري ولا يتضمن سوى قيود المساهمة الاجنبية حتى نسبة 49% للبنوك القائمة قبل تاريخ صدور قانون 37 لسنة 1992 المعدل لقانون البنوك والائتمان و 51% للبنوك التي تنشأ بعد هذا التاريخ ويبدو أن هذا القيد قد تم إزالته بالقانون 97 لسنة 1996 المشار إليه بالاضافة إلى قيود وضوابط أخرى مثل خضوع طلبات البنوك الجديدة لاختبار الحاجة الاقتصادية وهى قيود على الدخول فى السوق المحلية وأن فروع البنوك الاجنبية القائمة التى ترغب فى الحصول على موافقة للتعامل بالعملة المحلية عليها أن تكون ملتزمة بالحد الأدنى لرأس المال ومعايير الملاءة الأخرى التى يطبقها البنك المركزى المصري على كافة البنوك الاخرى العاملة فى مصر، وأن البنوك اتلى ترغب فى فتح مكتب تمثيل لها يجب ألا يكون لديها فرع يعمل فى مصر كما أنه على فروع البنوك الأجنبية توفير التدريب اللازم للعاملين المصريين.

وبالمقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية وهى أكبر دولة مصدرة للخدمات فى العالم، فإننا نجد ان هذه الدولة رفضت تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على الأعضاء فى منظمة التجارة العالمية وأعلنت أنها لن تطبق هذا الشرط على التزاماتها فى مجال الخدمات المصرفية والمالية على أعضاء المنظمة اعتباراً من 1995/7/1، وانها سوف تفتح أسواقها فقط وتمنح المعاملة الوطنية للدول على أساس المعاملة بالمثل وفقاً لاتفاقية ثنائية او دولية، وهو الأمر الذى يجعل الولايات المتحدة الأمريكية مستفيدة من نتائج التحرير التى توصلت إليها الاتفاقية دون أن تعطى بالضرورة ميزة

الاستفادة من الأسواق الأمريكية لكافة الدول. وعلى أثر ذلك اقتراح الاتحاد الأوروبي إبرام اتفاق متعدد الأطراف على أساس الدول الأولي بالرعاية وأيدته اليابان وكوريا، وبناء عليه تم الاتفاق فى 1995/7/28 على أن تقوم الدول التى ترغب فى الاشتراك فى الاتفاق المؤقت بتقديم جداول التزاماتها المحسنة إلى منظمة التجارة العالمية، وتضمن الاتفاق المؤقت ضرورة قبول الدول التى توافق عليه لبروتوكول الخدمات المالية خلال فترة أقصاها 1996/6/30 وبحيث تقوم الدول التى أتمت اجراءات قبوله حتى ذلك التاريخ بتحديد موعد دخوله حيز التنفيذ وعبر سريان هذا الاتفاق المؤقت حتى 1997/12/31.

وقامت 47 دولة من بينها مصر بالاعلان عن قبولها المشاركة فى الاتفاق المؤقت وقدمت برنامج التزاماتها المحسن إلى منظمة التجارة العالمية، والذى يتضمن التزامات جديدة عن تلك التى قدمت من قبل فى سبتمبر 1993 لكنه أضاف إيضاحات وأبرز ملامح تطبيقات التشريعات المصرفية والمالية فى مجالات البنوك والتأمين وسوق المال، وقدم جدول الالتزامات فى 1995/7/27 وفى ضوء قيام كل من الاتحاد الأوروبي وكندا وسويسرا واستراليا بإجراء تحسينات واضحة على جداول التزاماتها المحسنة فى الخدمات المالية، ومن ناحية أخرى أشادت الولايات المتحدة الأمريكية بالاتفاق المؤقت وأكدت أنها ستستمر فى معاملة موردى الخدمات المالية الاجانب الذين يمارسون نشاطهم فى الولايات المتحدة الأمريكية فى 1995/7/1 على أساس شرط الدولة الأولي بالرعاية والمعاملة الوطنية، وأشارت أنها تود أن تتفهم الدول موقفها وأن تحاول الوصول إلى درجة ملائمة من التحرر فى أقرب وقت ممكن.

وأعربت العديد من الدول أن الاتفاق المؤقت ليس هو الحل الأمثل لكنه أفضل من الفشل التام وناشدوا الولايات المتحدة الأمريكية إعادة النظر فـي موقفها حفاظاً على مصداقية النظام متعدد الأطراف وتطبيقاً لمبدأ هام وعـلم وهو مبدأ الدولة الأولي بالرعاية.

ويشير الواقع التطبيقى أنه لازالت الدول النامية المهمة تغلـق أسـواق خدماتها المالية نسبياً فى وجه الإسهام الأجنبي ومن ثم لـم تقـدم جـداول التزامات كافية تفصح عن فتح أسواقها او تنبئ بانفتاحها فى الأجل القصير.

رابعاً: المزايا المحتملة لتطبيق اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات المصرفية والمالية:

رغم أن حوالي 65 دولة حتى الآن لم تنضم لاتفاقية تحرير التجارة فـى الخدمات المصرفية والمالية من إجمالي الدول الأعضاء فى منظمة التجـارة العالمية البالغ عددهم 135 دولة حسب بيانات المؤتمـر الـوزاري الثـالث للمنظمة الذى عقد فى سياتل فى ديسمبر عـام 1999، فـإن كثـيراً كمـن الدراسات والتحليلات أشارت إلى أن هناك العديد من المزايا التى يمكـن أن تتحقق من تطبيق اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات وتحديداً فـى مجـال الخدمات المصرفية والمالية لعل من اهمها:

1- يمكن أن يؤدى تحرير التجارة فى الخدمات المصرفية والمالية إلى جعل هذا القطاع أكثر كفاءة واستقراراً.

2- أن اتساق السوق المصرفية نتيجة لتحرير الخدمات المصرفية يمكـن أن يؤدى إلى تعاظم الاستفادة من اقتصاديات الحجم مـن خـلال تزايـد عمليات الاندماج المصرفي وكذلك تعميـق المنافسـة مـن عمليـات الخصخصة حسب المميزات التى يمكن أن تنتج منها.

3- يؤدى ذلك إلى تخفيض تكاليف الخدمات المصرفية كلما اشتدت درجات المنافسة والاندماج المصرفي.

4- توفير المزيد من الخدمات المصرفية للعملاء، حيث يستطيعون الحصول على جميع احتياجاتهم من الخدمات المصرفية.

5- أن المنفسة تدفع البنوك إلى تخفيض الفاقد وتحسين الإدارة وزيادة كفاءة تقديم الخدمات المصرفية وتخفيض العمولات وتخفيض فروق أسعار الفائدة ما بين القروض والودائع.

6- يمكن لتحرير التجارة فى الخدمات أن يؤدى إلى تحسين جودة الخدمة للعملاء، فمع تزايد المنافسة تتجه البنوك إلى تلبية احتياجاتهم الخاصة والتمويلية فمن المحتمل مثلاً أن يستفيد المودعون من النصائح الخاصة باستراتيجيات الاستثمار.

7- يؤدى تحرير التجارة فى الخدمات المصرفية إلى المزيد من المنافع فى مجال نقل المعرفة والتكنولوجيا ويشمل ذلك الممارسات الإدارية والمحاسبية ومعالجة البيانات واستخدام الأدوات المالية.

8- يتيح تحرير التجارة، فى الخدمات للعملاء والشركات اختيار المزيج المناسب للتمويل وزيادة حجم التمويل وطرق تحديده.

9- تمكن عمليات التحرير فى تجارة الخدمات المصرفية من تخفيض مخاطر السوق، وتساعد فى تعميق وتوسيع الأسواق المالية من خلال حجم المعاملات ومجال الخدمات.

10- يحتمل أن تتحسن السياسة النقدية، فالسقوف الائتمانية وأدوات التحكم فى الائتمان بطريقة مباشرة يمكن ان تستبدل بأدوات عملية غير

مباشرة مثل عمليات السوق المفتوحة التى تساعد على تطوير وتنمية أسواق المال، ومن ناحية أخرى فإن تحرير القطاع المصرفي وضع ضغطاً على الحكومات لتبنى سياسات نقدية مقبولة ومناسبة وهناك الكثير من الدلائل التى تشير إلى وجود الحكومات لتبنى سياسات نقدية مقبولة ومناسبة وهناك الكثير من الدلائل التى تشير إلى وجود علاقة ارتباط قوية بين الأسواق المالية المفتوحة والاستقرار الاقتصادى، وبخاصة مع وجود أسواق مالية منظمة جيداً والتى غالباً ما تشكل أجهزة رقابة فعالة على سعر الفائدة، والسقوف الائتمانية وغيرها. وقد ثبت مثلاً أن مدخل الحكومة فى الاقراض بتوجيه الموارد إلى قطاعات معينة بالذات أو لتمويل عجز الموازنة العامة للدولة، قد يؤدى إلى الانحراف عن تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية للاقتصاد القومى.

أما تحرير التجارة فى الخدمات المصرفية، فهو يعيد تخصيص الموارد المالية من خلال تقليل التدخل الحكومى المباشر بحيث يحدث فى النهاية تحقيق الكفاءة فى توظيف تلك الموارد بأقل مخاطرة ممكنة، ومن ثم يؤدى تحرير تجارة الخدمات المصرفية إلى تحسين تخصيص الموارد المالية وزيادة العائد على الاستثمار والتحفيز على تجميع المدخرات وزيادة الاستثمارات، وهو ما يؤدى إلى تحقيق المزيد من النمو الاقتصادى من خلال سياسة نقدية وسياسة اقتصادية أكثر كفاءة وفعالية.

11- اتضح أنه كلما زاد تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية كلما زاد تدفق رأس المال من الدول ذات الفائض إلى الدول التى لديها عجز أو نقص فى رأس المال، ولا يخفى أن تسهيل تدفق رأس المال بهذه الصورة يعمل على تخفيض تكلفة الاستثمار من خلال انخفاض سعر

الفائدة للدول التى تعانى من العجز أو النقص فـــى رأس المـــال، أمـــا بالنسبة للدول التى لديها فائض ومدخرات كبيرة التى تعانى من العجـــز أو النقص فى رأس المال، أما بالنســـبة للـــدول التـــى لديـــها فـــائض ومدخرات كبيرة وعوائد للاستثمار منخفضة نسبياً فإنها يمكنها أن تقوم بتصدير رأس المال ومن ثم تستطيع أن ترفع من عوائد اســـتثمار رأس المال، ويصبح الهدف الطموح لتحرير تجارة الخدمات المصرفية هـــو الوصول إلى تساوي أسعار الفائدة بين الدول وزيادة عوائد الاســـتثمار ولعل تجربة الاتحاد الأوروبي خير دليل على ذلك.

12- أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية فى النهاية يـــؤدى إلـــى تعميق العولمة المالية بما يحمله ذلك من الكثير من المزايا، والفـــرص، والتعامل على أساس الكفاءة والتخصيص الكفء للمـــوارد، والتحفـــيز الدائم لمواجهة ما تحمله تلك العولمة المالية من مخاطر ومحـــاذير، لأن إدارة البنوك فى ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفية تقتضـــى رفـــع القيود عن تلك التجارة بأنظمة مناسبة للرقابة والتنظيم على المســـتوى المحلي وإذا فشلت الدولة فى وضع تلك الأنظمة فإن ذلك قد يعصـــف بمزايا رفع القيود والتحرير وتصبح القضية المطروحة بقوة فـــى ظـــل العولمة المالية، هى كيف يمكن تحرير تجارة الخدمات المصرفية ورفع القيود وما يصاحب ذلك من اصلاحات بالصورة والطريقة التى تحقـــق الحد الأقصى من مزايا التحرير والعولمة المالية.

خامساً: الحاجة إلى تحديث البنوك لمواجهة التحديات الناتجة عن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية:

يمكن القول أن عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية تخلق العديد من التحديات أمام حكومات الكثير من الدول وكذلك العاملين في المجال المصرفي وصانعي السياسة النقدية والمصرفية وهو ما يتطلب تحديث البنوك والعمل المصرفي بفعالية وبكفاءة مع تلك التحديات، والتي يمكن الاشارة إلى أهمها باختصار على النحو التالي:

١- تزايد الخوف من ان تسيطر البنوك والمؤسسات المصرفية الأجنبية على السوق المصرفية المحلية بعد تحرير تجارة الخدمات المصرفية، وأنها سوف تسئ استخدام مواقعها فى السوق المحلية، ويبكون الموردون الأجانب دائماً أكثر كفاءة من المحليين وبالتالي سيكون الموردون الأجانب أكثر تأثيراً على النفاذ إلى الأسواق.

وإذا كان لنا من تعليق على هذا التخوف، فإننا نقول إنه ليس بالضرورة أن تكون البنوك والمؤسسات المصرفية الأجنبية والموردون الأجانب دائماً أكثر كفاءة من الموردين المحليين، بل من الضروري أن يكون ذلك حافزاً على المنافسة، وتزايد القدرة التنافسية لدى البنوك المحلية وليسعى الجميع إلى زيادة القدرة التنافسية، ومن ناحية أخرى فإن نفاذ البنوك الأجنبية إلى الأسواق المحلية سيكون دعوة صريحة للتحفيز ويعزز من كفاءة القطاع المحلي، "وفى ذلك فليتنافس المتنافسون".

وفى الحالات التى تحتاج فيها البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية إلى فترة زمنية لتوفيق أوضاعها وإكمال استعدادها للوضع التنافسى الجديد، فإن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية يمكن أن يتم على مراحل بمرور الزمن، ويمكن أن تلعب الحكومة دوراً فعالاً فى هذا المجال.

أما محاولة البنوك والمؤسسات المصرفية الاجنبية إساءة استخدام السيطرة على السوق فإن ذلك لن يحدث لأن انفتاح السوق لمنافسين جدد سوف يقلل من درجة الاحتكارية للسوق وبالتالى سيقلل من خطر الاستخدام السيء وهنا يبرز دور الحكومة والبنك المركزى بوضع السياسات وشروط المنافسة التى تعمل على تأمين المنافسة وفى نفس الوقت لا تسئ البنوك والمؤسسات المصرفية الاجنبية إلى موقعها.

2- التخوف بألا تقوم البنوك والمؤسسات المصرفية الأجنبية سوى بخدمة القطاعات المربحة من السوق فقط والتى يشار إليها بالاختيار المفضل - بما يحمله ذلك من مخاطر وعدم وصول الخدمة المصرفية إلى قطاعات معينة وأقاليم معينة.

ولعل ذلك يتطلب فى كل الأحوال سياسات وتدابير تحمل بعض الحوافز التى تعالج مثل تلك الأوضاع أفضل من تقييد الأسواق المالية والمصرفية، بل يتطلب الأمر الاتفاق على التزامات خدمية عالمية تفرض على المؤسسات الأجنبية والمحلية على حد سواء، لضمان تحقيق الأهداف الاجتماعية بدون التضحية بمنافع المنافسة.

3- يشير البعض إلى ان السوق المصرفية المحلية تتميز بوفرة البنوك والمؤسسات المصرفية وبالتالى فإن ذلك يقف عائقاً امام تحرير تجارة الخدمات المصرفية، وحجة هؤلاء أن السوق المحلية لا تحتمل دخول المزيد من البنوك والمؤسسات المصرفية لأن ذلك يعنى حدوث ما يسمى بالوفرة المصرفية وهو ما يؤدى إلى تفاقم المشكلات فى القطاع المصرفى حيث أن الوفر أو الإفراط المصرفى يعنى أن هناك العديد من البنوك تعمل على جذب العمليات فى سوق مصرفية محدودة.

ولعل الرد على ذلك، يتلخص فى ضرورة إحداث المزيد من الاندماج المصرفى المنظم فى النظام المصرفى بدلاً من مبدأ الحماية، ولعل الاندماج المصرفى هو العلاج لازدحام القطاع المصرفى بالكيانات المصرفية الضعيفة.

4- أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية يؤدى إلى تدويل وانتقال أزمات البنوك والأزمات المالية، ولعل ذلك يعتبر من أهم التحديات والاثار السلبية للعولمة المالية، حيث حدثت فى عقد التسعينات أزمات فى الجهاز المصرفى فى ما لا يقل عن ثلث الدول الأعضاء فى صندوق النقد الدولى(19)، وقد تصاعدت أزمات البنوك فى الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وشمال أوربا وجنوب شرق آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية فضلاً عن الأزمات التى واجهتها بنوك روسيا ودول شرق ووسط أوربا وقد حدثت كل تلك الأزمات فى ظل العولمة مع الأخذ فى الاعتبار أن تلك الأزمات كان لها تأثير شديد على مجمل الاقتصادات الوطنية التى حدثت فيها، بل وامتد تأثيرها السلبى على الجهاز المصرفى فى بلاد أخرى غير التى حدثت فيها الأزمة ولذلك طرحت تلك الأزمات بقوة ضرورة التحوط لكل هذه الأزمات وأهمية وضع نظام للانذار المبكر يعتمد على تطوير مجموعة من المؤشرات التى تحذر من الأزمة قبل وقوعها، وفى نفس الوقت البحث جدياً فى السياسات الاقتصادية الكلية والآليات التطبيقية التى تحول دون وقوع تلك الأزمات.

5- إن تحرير تجارة الخدمات المصرفيـــة يخفـض مـن قـدرة البنــوك والمؤسسات المصرفية المحلية على الاستمرار فى ظـل أداء ضعيــف وذلك لأن المنافسات المتزايدة تخفيض من ربحيـــة وعوائـد القطــاع المصرفى.

ولعل التعليق هنا هو أن ذلك يدفع البنوك ويجفزها إلى تحســين الأداء للبقاء فى السوق كما تزداد الحاجة إلى تطوير وتحســـين إدارة الاقتصــاد القومى وتعزيز القدرة التنظيمية والإشرافية للحكومات والبنوك المركزيـــة فى ظل تحرير الخدمات المصرفية والمالية.

6- أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية يمكـــن أن يؤثـر سـلبياً وبطريقة غير مباشرة على الاستقرار المالى، ويؤدى إلى زيادة قابليـــة تدفقات رأس المال للتقلب وبذلك فإن عمليات التحرير تقوض استقرار الاقتصاد الكلى والنظام المصرفى والمالى.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية من خـلال اتفاقية منظمة التجارة العالمية، تركز على السعى نحو التحسين فـــى ظــل شروط وأوضاع السوق وعدم التفرقة بين الموردين المحليين والمورديـــن الأجانب للخدمات المالية، وتشجيع الأعضاء على اتخــاذ تدابـير عقلانيــة تهدف إلى تأمين تكامل واستقرار النظام المصرفى والمالى، وهى مســألة مختلفة بالضرورة عن الانفتاح لجذب رؤوس الأموال الأجنبية.

وتشير الدلائل من ناحية أخرى إلى أنه فى كثير من الدول التى قــامت بتحرير الأسواق المالية وتحرير الخدمات المصرفية والماليـــة أصبحـت أسعار الفائدة وأسعار الأسهم أقل قابلية للتقلب، وقد ذكر البنك الدولى فـــى تقريره عام 1997 أن قابلية تدفقات رأس المال للتقلب قد انخفضت فى عـــدد

من الدول فى عقد التسعينات، وقد أصبحت احتياطيات العمـلات الأجنبيـة أكثر استقرار، ومعنى ذلك أن القابلية لتقلب الأسواق المالية لا ترتفع مـن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية الذى يتم تفهمه جيداً، حيـث إن من الأهمية بمكان استقرار الاقتصادات الكلية فـى ظـل تحريـر قطـاع الخدمات المصرفية وللمالية، فـهذا التحريـر يتطلـب مناخـا مسـتقرا للاقتصادات الكلية حتى تتم الاستفادة الكاملة من مزايا تحريـر الخدمـات المصرفية والمالية، حيث تكون سياسة التحرير أكثر ضراراً، عندما تكـون أسعار الصرف مدعومة، والأسواق المالية غير كمتطـورة، والثقـة فـى السياسة الجديدة مازالت ضعيفة وخبرة التعامل مـع الاقتصـادات الكليـة والقطاع المصرفى والمالى محدودة والسياسة النقدية لاتكون موجهة نحـو الاستقرار. ففى مثل هذه الأحوال يكون هناك خطران أسـايان للسياسـات النقدية وهما الاقراض غير المناسب ويمكن تسميته الاقراض الطائش الـذى لا يقوم على العراف المصرفية والقواعد السـليمة للائتمـان، والاقـراض السياسى سواء للمشروعات العامة أو للمشروعات الخاصـة أو الأفـراد، ويضاف إلى هذين الخطرين ظاهرة ما يسمى الاخضاع المالى التى تتبعـها الحكومات مع الجهاز المصرفى وذلك عندما تضطر المؤسسات المصرفيـة والمالية إلى الإبقاء على دين الحكومة وهو ما يسمى الين العام الداخلى عند أسعر فائدة أقل من أسعار الفائـدة السوقية بهـدف خفض تكاليف خدمـة هذا الدين.

وكل ذلك يؤدى إلى تشويه عملية تخصيص الائتمان، ويقـوض مـن استقرار النظام المصرفى والمالى. والتخلص من هذه التدخلات يوجد مجالا للمنافسة الفعالة بين المؤسسات المصرفية المحلية والأجنبية، أمـا إذا تـم تحرير الخدمات المصرفية والمالية واستمرت مثل تلك الأوضاع والتدخلات

فإن العبء سوف يكون على البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية فقط ويزيد من عدم الاستقرار المالى.

7- هناك تخوف من أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية يؤدى إلى تزايد التعامل مع المشتقات المصرفية والمالية، والتى ينظر إليها دائماً على أنها منطقة خطر ولها مخاطرها السوقية المعروفة.

وتعليقاً على ذلك يمكن الاشارة إلى أن التعامل فى المشتقات المصرفية والمالية يسمح بتخفيض كبير فى المخاطر وبالتالى يقل تعرض المشاركين فى النظام المصرفى والمالى للمخاطرة، ومن ناحية أخرى فإنه يلاحظ أن البنوك لازالت تتعرض لمخاطر كبيرة من أنشطتها التقليدية مقارنة بالمشتقات ناهيك عن انخفاض معدلات ربحتها فى ظل الأنشطة التقليدية بالمقارنة بالتعامل فى المشتقات.

8- التخوف من عدم قدرة البنوك المحلية على المنافسة فى السوق المصرفى العالمى. ولعل ذلك يتطلب من الحكومات أن تسعى بكل الوسائل الممكنة إلى إعداد البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية لبيئة أكثر تنافسية، ويتم ذلك من خلال إجراء محاولات لخفض تكاليف التشغيل، عن طريق تحسين الكفاءة أو الاستثمار فى تكنولوجيا مصرفية حديثة وتشجيع التحول نحو الاندماج المصرفى، بل وتعمق الاتجاه نحو خصخصة البنوك والمؤسسات المصرفية التى تملكها الحكومة فى إطار الخصخصة الجزئية، ومحاولة زيادة القدرات التنافسية للبنوك من خلال تقديم الخدمة بأقل تكلفة بأحسن جودة وبإنتاجية أعلى وبسعر تنافسى وبأسرع وقت ممكن وإعداد الكوادر المصرفية القادرة على ذلك، وكل ذلك وغيره من أدوات يمكن أن يحسن من البيئة التنافسية ويزيد بشكل مستمر من القدرات التنافسية للبنوك والمؤسسات المصرفية المحلية.

9- ان تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية قد يسمح بفشل أحد البنوك أو أكثر وإفلاسها وهو ما يمكن أن يؤدى إلى أزمة فى السوق المصرفية كلها حيث إن فقد الثقة يؤدى إلى الاندفاع والهجوم على البنوك لسحب ما فيها من أموال المودعين والمفوضين، وأن هذا بدوره من الممكن أن يزعزع الثقة فى الجهاز المصرفى كله ويهدد بقوة استقرار الاقتصادات الكلية والنشاط الاقتصادى.

ولعل الرد على ذلك يتلخص فى أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية يحتاج فقط إلى الإشراف والتنظيم الجيدين، فالإشراف الفعال وتزايد دور البنك المركزى فى الرقابة والمتابعة يساعد على تحسين توجيه البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية ويحدد المشكلات فى مرحلة مبكرة وهو ما يسمح بوجود المزيد من الوقت لاتخاذ التدابير اللازمة لعلاج الأزمات والمشكلات قبل وقوعها، ويؤدى إلى تعميق الاستقرار فى النشاط المصرفى ناهيك عن ضرورة التزام البنوك أصلاً بمعايير وقواعد نسبة الحد الأدنى لكفاية رأس المال البنك والتى تصل إلى 8% من الأصول المرجحة بأوزان المخاطرة والمعروفة بمقررات لجنة بازل هذا إلى جانب البحث فى وضع نظام كفء وفعال للتأمين على الودائع.

سادساً: الآثار المتوقعة لتحرير الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفى المصرى:

اختلفت التوقعات والآراء فيما يتعلق بالآثار المتوقعة لتحرير الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفى المصرى، ولن يتم تفهم هذه التوقعات والآراء والاتجاهات إلا إذا قمنا بإجراء نظرة كلية مركزة على طبيعة هيكل الجهاز المصرفى ثم عرض تلك التوقعات والآراء والاتجاهات وأخيراً محاولة استخلاص أهم الآثار الإيجابية وكذلك الآثار السلبية المتوقعة من منطلق التحليل الموضوعى والمتعمق لتلك الآثار كما يظهر من التحليل التالى:

1. طبيعة هيكل الجهاز المصرفى المصرى:

يشير واقع هيكل الجهاز المصرفى المصرى إلى أن الجهاز المصرفى المصرى يتسم بسيطرة بنوك القطاع العام على حوالى 64% من إجمالى المركز المالى للجهاز المصرفى أما بنوك القطاع الخاص بما فقيها البنوك الأجنبية فقد كان نصيبها 36% من إجمالى المركز المالى للجهاز المصرفى وأن المركز المالى لفروع البنوك الأجنبية يبلغ5% من إجمالى المركز المالى للجهاز المصرفى طبقا لتقارير عام 2000.

ومن ناحية أخرى فإن متوسط حجم الوحدة المصرفية، مقاساً بحجم الموال، يبلغ نحو 25 مليار جنيه فى بنوك القطاع العام التجارية مقابل مليار جنيه فى البنوك التجارية الخاصة والمشتركة ومقابل 722 مليون جنية بالنسبة لبنوك الاستثمار والعمال بما فيها فروع البنوك الأجنبية، وهذا يعنى أن بنوك القطاع العام التجارى تعد أكبر البنوك من حيث متوسط حجم الوحدة المصرفية، حيث إن هذا المتوسط يعادل 25 ضعف متوسط هذا

الحجم لدى البنوك التجارية الخاصة والمشتركة ونحو 34 ضعف متوسط هذا الحجم لدى بنوك الاستثمار والعمال متضمناً فروع البنوك الأجنبية.

وتشير أحدث التقارير عن قائمة أكبر 1000 بنك فى العالم أن البنك الأهلى المصرى وهو أكبر البنوك المصرية على الإطلاق, يأتى فى الترتيب العالمى فى المرتبة 299، بينما يأتى بنك مصر المرتبة 513، والتجارى الدولى ف المرتبة 599 والعربى الدولى 622 والقاهرة 632 والاسكندرية فى المرتبة 664، ومصر الدولة فى المرتبة 864، وفيصل الإسلامى المصرى فى المرتبة 953، وقناة السويس فى المرتبة 987 بينما الدلتا الدولى ليس له ترتيبا.

وإذا ما قارنا حجم الأصول فى كل من هذه البنوك بحجم الأصول فى البنك الأول فى التصفية أو الترتيب العالمى لوجدنا أنه فى حين تبلغ أصول البنك الأول فى هذا التصنيف حوالى 527 مليار دولار نجد أن أصول البنك الأهلى المصرى تبلغ حوالى 19 مليار دولار وبنك مصر حوالى 15 مليار دولار والتجارى الدولى 3.9 مليار دولار والعربى الدولى 3.4 مليار دولار والقاهرة 9.4 مليار دولار، والإسكندرية 6 مليار دولار ومصر الدولى 2.7 دولار وفيصل الإسلامى 2 مليار دولار وقناة السويس 2.4 مليار دولار.

ولعل ذلك التحليل يشير إلى محدودية تواجد البنوك المصرية على الساحة المصرفية العالمية وصغر حجم أصولها ويثير التساؤل وهو هل لبنوك المصرية بوضعها الحالى قادرة على مواجهة المنافسة المصرية العالمية فى ظل اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية والمالية؟

2. اختلاف التوقعات حول انعكاس اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على الجهاز المصرفى المصرى:

فى ضوء واقع وطبيعة هيكل الجهاز المصرفى اختلفت التوقعات ون ثم الآراء حول انعكاس اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على الجهاز المصرى والبنوك العاملة فى مصر ما بين توقعات إيجابية متفائلة وتوقعات سلبية متشائمة وفيما يلي نظرة تحليلية مركزة على تلك التوقعات والآراء.

1/2- التوقعات والآراء المتفائلة:

تشير أهم التوقعات والآراء الإيجابية المتفائلة إلى أنه من المتوقع ألا يترتب على الالتزامات المصرفية المصرية فيما يتعلق بتحرير الخدمات المصرفية والمالية آثار سلبية على أداء الوحدات المصرفية المحلية من خلال الحجج التالية:

1/1/2- أن البنوك المصرية تستطيع المنافسة ولا تخشى المنافسة الحرة لأنها التزمت بقرارات لجنة بازل فيما يتعلق بكفاية رأس المال واحتساب درجة المخاطرة، وقد استوفت معظم البنوك المصرية شروط الملاءة والسيولة والمخاطرة التى قررتها لجنة بازل الدولية ومن ثم فالبنوك المصرية قادر على المنافسة فى ظل تحرير الخدمات المالية دولياً من خلال اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات.

2/1/2- أن تحرير الخدمات المصرفية تم بالفعل فى السوق المصرية حيث سمح للبنوك الأجنبية وأعطى لها الحق فى فتح فروع لها فى مصر والتعامل بالجنية المصرى بجانب النقد الأجنبى, كما أن شركات المال والوساطة بدأت دخول سوق المال المصرى بما يؤكد وجود انفتاح مصرفى ومالي ونقدى.

2/1/3- يرى البعض أن أسعار الخدمات المصرفية فى البنوك المصرية تعد أرخص من البنوك الأجنبية.

2-1-4- إن صمود القطاع المصرفى أمام التحديات المتمثلة فى السماح للبنوك الأجنبية بفتح فروع لها فى مصر، وتطور الخدمات المصرفية المصرى خير دلتا على قدرة البنوك المصرية على المنافسة بل إن تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادى وتحرير التجارة فى الخدمات فى قطاع البنوك سيجعل السوق المصرفية المصرية مواكباً للتطور العالمى.

2/1/5- ان السماح للبنوك الأجنبية بممارسة نشاطها فى أسواق الدول الأخرى لا يعنى بالضرورة غزو الجناب لهذه الأسواق والإضرار بها ذلك أن البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية تتمتع بميزة نسبة وتنافسية هامة سواء من حيث معرفة السوق أو احتياجات العملاء وكذلك بقدرتها على تشغيل عمالة رخيصة ، وفى معظم الأحيان يترتب على منافسة البنوك الأجنبية حدوث تحسن كبير فى مستوى الخدمة المصرفية دون تعرض البنوك الوطني للضياع، فالبنوك العامة لازالت تستحوز على اكثر من ثلثى النشاط المصرفى فى مصر على مدى أكثر من عشرين عاماً منذ بداية الانفتاح الاقتصادى، على الرغم من مواجهتها لمنافسة حقيقة من البنوك الأجنبية وفى حالات أخرى تخرج الشريك الأجنبية بعد أن حقق البنك المشترك نجاحاً ملحوظاً مثل حالة البنك التجارى الدولى الذى كان يسمى بنك تشيس الأهلى سابقاً وكذلك تخفيض نسبة الشريك الأجنبي بعد زيادة رأس المال فى بنك مصر أمريكا الدولى وبنك مصر إيران.

6/1/2- أتاحت اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات لكل دولة نامية الحق فى تحديد التزاماتها بشأن القطاعات الخدمية التى تقبل أن يعمل بها الموردين الأجانب، وفى حالة مصر، نجد أنه فيما يختص بالبنوك يؤكد جدول الالتزامات المقدم أن البنك المركزى له حق تقدير السعة المصرفية المحلية التى تسمح بقبول طلب الترخيص لبنك أجنبى فى العمل بالسوق المصرفية المحلية من عدمه، وكذلك ان يلتزم أى بنك من البنوك الراغبة فى العمل بمصر بجميع ما يضعه البنك المركزى المصري من قواعد لتنظيم أوضاع الجهاز المصرفى وذلك بما يكفل توفير الحماية للبنوك الأجنبية الراغبة فى العمل بالبلاد، وبمعنى آخر، فى حالة طلب أى بنك أجنبى فتح فروع له فى مصر يخضع ذلك لاختيار مدى الحاجة الاقتصادية المحلية مع الأخذ فى الاعتبار المحافظة على المنافسة الشريفة بين البنوك، وألا يؤدى دخول أحد البنوك الأجنبية للتأثير على هذه المنافسة داخل السوق كما أنه من المطلوب أن تقوم البنوك المشتركة بتدريب العالمين بها من المصريين.

7/1/2- أن مصر لازالت متحفظة بالنسبة لبعض الأنشطة المصرفية الحديثة ولم تدخلها جدول الالتزام الخاصة بها مثل التعامل فى المشتقات المصرفية وعقود الاختيار وغيرها لأن الجهاز المصرفى المصرى لم يبدأ بعد فى التعامل بها بشكل واسع ولا تزال حديثة نسبياً فى العالم كله.

ومن ناحية أخرى إذا كانت الاتفاقية ركزت على النفاذ إلى الأسواق وعدم التمييز فى المعاملة بين البنوك المحلية والأجنبية

فإنها محققتان فى القانون الحالى للبنوك والائتمان رقـم 37 لسـنة 1992 والقانون 97 لسنة 1996.

2/1/8- أن مصر يمكنها الاستفادة من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة بالمثل والحصول على تيسيرات وتسهيلات مماثلـة مـن الـدول الأعضاء فى اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات فى قطاع البنـوك كما يمكنها الاستفادة بما يترتب على تحرير الخدمات المصرفيـة والمالية عالمياً من آثار إيجابية عديدة لعل من اهمها:

2/1/8/1- زيادة فرصة نفاذ الخدمات المصرفيـة المصريـة إلـى الأسواق فى الدول المتقدمة بما فـى ذلـك مـن تأسـيس الفروع، والتخلص من القيـود التـى تفرضـها البنـوك المركزية فى تلك الدول للحد من وجود البنوك الأجنبية بما يمثله ذلك من فرص كبـيرة أمـام الجـهاز المصرفـى المصري عليه أن يقتنصها، خاصة بعد أن أثبـت بعـض النجاحات فى العمل فى الخارج خلال الفترة الماضية.

2/1/8/2- تحفيز البنوك على تحسين خدماتها المصرفيـة بصـورة جذرية فى ظل اعتبارات المنافسـة مـع فـروع البنـوك الأجنبية، لأن فرض القيود على الأخيرة يقلل من التحديـث ويضعف الكفاءة المصرفية للبنوك المحلية.

2/1/8/3- نقل التكنولوجيا المصرفية إلى مصر بما يمكن من مواكبة التطورات العالمية فى هذا المجال.

2/1/9- ويضيف فريق المتفائلين، أن مصر قامت بالفعل بتحرير قطاعـها المصرفى فى أول عقد التسعينات كجزء من برنـامج الإصـلاح

الاقتصادى وقبل إقرار اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات واصدار ما يلزم من تشريعات لهذا الغرض، وبالتالى فإن تأثير الاتفاقية على مصر سيكون أقل بكثير بالمقارنة بباقى الدول الأخرى التى لم تطبق برامج للاصلاح الاقتصادى.

2/2- التوقعات المتشائمة:

تشير أهم التوقعات والآراء السلبية المتشائمة إلى النقاط التالية:

1/2/2- التخوف من خلق نوع من المنافسة غير المتكافئة مع البنوك الأجنبية.

2/2/2- أن البنوك المصرية لازالت غير مهيأة لمواجهة المنافسة نظراً لانخفاض رؤوس أموالها ومحدودية أحجامها، وتواضع خدماتها بالمقارنة بالبنوك الأجنبية والتى قد تغزو الأسواق المصرفية والمالية مع تطبيق اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات

3/2/2- أن تواجد البنوك الأجنبية فى مصر، سوف يمكنها من تحريك الأموال وفقاً لمصلحتها بما يجعلها تنزح وتستنزف النقد الأجنبى المتاح إلى الدول الأم التى تنتمى إليها وتعيد تصديره إلى أى مكان أو تستخدمه فى مجالات تحمل مخاطر سوق عالية مثل استخدامه فى أنشطة المضاربة دون تمويل الأنشطة الاستثمارية فى القطاعات الاقتصادية.

4/2/2- أن تحرير تجارة الخدمات المصرفية، بما يعنيه من إتاحة الفرصة للبنوك الأجنبية لتقديم خدماتها فى السوق المحلية قد يؤدى إلى خسائر تنشأ من تأثير سياسات البنك الأجنبى على السياسات

الاقتصادية الكلية للدولة، وبالتالى على سياسات التنمية عند وجـود أشكال المنافسة الضارة، حيث إن هناك مجـــالات رئيســية فـــى السياسات الاقتصادية يمكن أن تتأثر بهذا التحرير مثل الرقابة على النقد والسياسة النقدية وتخصيص الائتمان.

5/2/2- يمكن لتحرير التجارة فى الخدمات المصرفية، أن يقلل بدرجة حـدة أو يلغى دعم الصناعات الوليدة من جانب المؤسسات المصرفيـــة لتحقيق أهداف فى الدول النامية .

6/2/2- قد يحدث فى ظل تحرير الخدمات المصرفية أن تتورط البنوك فـى عمليات من العمليات الحديثة التى لا تتفـق واحتياجـات الســوق المصرفية المصرية مثل المضاربات.

7/2/2- يطلب تحرير الخدمات المصرفية توافر كوادر مصرفيـــة مـاهرة ومؤهلة وقادرة على كسب العميل وإنجاز العمل بأكبر كفاءة ممكنة فى أقل وقت ممكن، وهو ما لا يتوافر بالقدر الكافى فـى البنــوك المصرية وخاصة أنه فى ظل تحرير تجارة الخدمات المصرفيـــة، تزداد احتمالات اقتراب مقدم الخدمة ومتلقيها واتساع شبكة الفروع على مستوى العالم واتساع المنافسة بين كل من البنــوك المحليـــة والبنوك الأجنبية.

3. الآثار المحتملة الإيجابية والسلبية على الجهاز المصرفى المصرى فى تحرير تجارة الخدمات المصرفية:

لعل النظرة الموضوعية إلى عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفيـة فى نطاق اتفاقية تحرير التجارة فى الخدمات تحتاج إلى عدم الاستغراق فى النظرة التفاؤلية أو النظرة التشاؤمية، فالمسألة تنطوى بالفعل على مجموعـة

من الآثار المحتملة الإيجابية وكذلك الآثار السلبية يبـدو مـن الضـرورى رصدها بشكل محدد مما يؤدى إلى أن أى نظرة استراتيجية مستقبلية عليـها أن تحاول تعظيم الآثار الإيجابية والتقليل بقدر الإمكان من الآثار السلبية.

1/3 – الآثار المحتملة الإيجابية:

تشير الكثير من الدراسات والتحليلات إلى أن الآثار المحتملة الإيجابيـة يمكن أن تكمن فيما يلي:

1/1/3 – أن تعاظم المنافسة فى ظل سوق مصرفية مفتوحة يؤدى إلى تقديـم أفضل الخدمات وما يستتبع ذلك من رفع كفاءة الجهاز المصرفي.

2/1/3 – تخفيض تكاليف الخدمات المصرفية وتحسين مستوى جودة تلـك الخدمات.

3/1/3 – رفع مستوى أداء المخاطر واختيار أفضل الوسائل لعلاج الأزمات المصرفية والمالية.

4/1/3 – تنويع وتطوير الأدوات المصرفية وتطوير نظم وأساليب العمل فى مجال الخدمات المصرفية والمالية، وتقديم أدوات تقنية مسـتحدثة وتطبيق أساليب المحاسبة الدولية الخدمية.

5/1/3 – الإسراع فى إعادة هيكلة الجهاز المصرفي وتقديم خدمات مصرفية جديدة والتوسع فيها مثل الترويج للاصدارات فى الأوراق الماليـة ومساندتها وتقديم الائتمان الجماعي وإدخـال عمليـات التـأجير التمويلى بخبرة أجنبية متطورة وغيرها.

6/1/3 – تحسين المناخ الذى تعمل فيه البنوك وتطوير النظـم الاشـرافية

والرقابية من جانب السلطات الاشرافية فـــى ضـــوء الاحتكـــاك والتواجد الأجنبي ودعم الأساليب الرقابية على البنـــوك لضمـــان السلامة المصرفية وهو ما يزيد القدرة علـــى مواجهـــة العولمـــة المالية.

7/1/3 – إن تحرير التجارة الدولية فى الخدمات المصرفية تضع الخدمـــات المصرفية فى إطار العولمة المصرفية فـــى اتجـــاهين متقـــابلين ومتميزين حيث يؤدى بيع خدماتها إلى غير المقيميـــن او تقديـــم خدماتها المصرفية عبر الحدود، أما الاتجاه الثاني فيعنى تأســـيس بنوك أو مكاتب تمثيل فى الخارج للتعامل مـــع المقيميـــن وغـــير المقيمين وهو يتيح فرصا أكبر لعمل المصرفى لابد من اقتناصها.

8/1/3 – المزيد من تنشيط سوق المال من خلال البنوك وتنويع العمل المالى والمساهمة فى ايجاد الآليات الصحي المناسبة لعمليـــات توريـــق الديون وتنقية الأسواق الثانوية وربط الأسواق المحلية بالأســـواق العالمية.

9/1/3 – من المتوقع أن يتجه العائد على الودائع للارتفاع وعلى الاقـــراض للانخفاض نتيجة لتزايد المنافسة.

10/1/3 – نقل المهارات وتطوير الخدمات المصرفية عن طريق الاحتكـــاك عن قرب بالبنوك الأجنبية.

2/3 – الآثار المحتملة السلبية:

لا يخلو تحرير تجارة الخدمات المصرفية من آثار سلبية أيضا لعل من اهمها:

1/2/3 – حدة المنافسة، خاصة فى مجال الفنون الحديثة فى العمل المصرفي، مما قد يؤدى إلى خروج بعض الوحدات المصرفية من السوق المصرفى، إلا أنه بالتخطيط الاستراتيجى السليم يمكن التوسع فى عمليات الاندماج المصرفى وإعادة الهيكلة.

2/2/3 – احتكار سوق الأدوات الحديثة فى العمل المصرفى لفترة من الزمن فى ضوء خبرة البنوك الأجنبية نسبيا فى هذه الأنشطة، وضعف القدرة التنافسية للبنوك المصرية فى هذا المجال.

3/2/3 – ضعف قدرة البنوك المصرية فى فتح بنوك لها فى الخارج مما يقلل من الاستفادة المتبادلة من تحرير التجارة فى الخدمات، وقد يأتى التكامل المصرفى العربى كأحد الحلول المطروحة وخلق سوق مصرفية عربية مشتركة.

4/2/3 – ضعف قدرة البنوك المصرية على خفض تكلفة الخدمات المصرفية، حيث يرتبط ذلك إلى حد كبير بالسياسة النقدية والأهداف الاقتصادية القومية.

5/2/3 – الاضرار باستراتيجية استخدام الجهاز المصرفى فى دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

6/2/3 – التأثير السلبى على السياسة النقدية إذا استطاع البنك الاجنبى حجب عمليات مصرفية عن السلطة الاشرافية، ولو أن هذه المسألة تتوقف على قدرة البنك المركزى على الاشراف المصرفى وهو موضوع يوليه البنك المركزي المصرى أهمية كبيرة.

7/2/3 – ضعف إمكانية توفير الحماية للوحدات المصرفية المصرية الوليدة.

سابعاً: آليات التحديث لزيادة القدرة التنافسية للجهاز المصرفى المصرى والحاجة إلى استراتيجية للمواجهة:

يحتاج الجهاز المصرفي إلى استراتيجية لمواجهة عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية تنطوى على آليات لتحديث العمل المصرفى والتى تعظم الآثار الإيجابية المحتملة وتقلل الآثار السلبية إلى أقل درجة ممكنة وتعمل على زيادة القدرة التنافسية للجهاز المصرفى والبنوك المصرية تكون من خلال الآليات التالية:

1- التحول إلى البنوك الشاملة ذات الخدمات المتنوعة والمتطورة كخطوة نحو مواجهة المنافسة المصرفية العالمية ويتطلب ذلك العمل على عدة مستويات، سواء على مستوى الحكومة والدولة أو على مستوى الجهاز المصرفى فى مجموعة أو على مستوى البيئة الداخلية لكل بنك الأمر الذى يتطلب تنويع وتحسين جودة الخدمات المصرفية ودقة وسرية المعاملات وانتشار الفروع وسرعة أداء الخدمات وحسن معاملة العملاء، وإدارة الموارد بكفاءة لتحقيق أهداف الربحية وتقليل المخاطر والاستمرار والنمو واستخدام الاستراتيجية التنافسية المناسبة التى تقدم كافة الخدمات المصرفية والمالية محلياً وعالمياً.

وهناك دلالات تشير إلى أن البنوك المصرية بدأت تسير فى هذا الاتجاه لكن الطريق مازال طويلا ويحتاج إلى بذل المزيد من الجهد.

2- الاستعداد والإعداد الجيد للدخول فى التعامل بقوة مع المستحدثات المصرفية والتى تتلخص فى المشتقات والعقود المستقبلية وعقود الاستثمار مثل عقود الاختيار ومقايضة الأوراق المالية والمبادلات وعقود المستقبل

والعقود الآجلة للعملات واتفاقيات أسعار الفائدة الآجلة والصـــراف الآلــى وعمليات المقاصة الالكترونية داخل البنوك، وعمليات التــأجير ومحاولــة ابتكار الأساليب الفنية والإدارية التى تمكن البنوك مـــن تخفيـض درجـة المخاطرة عند التعامل فى تلك العمليات. وقد بدأ البنك الأهلــى المصـــرى على سبيل المثال بتنفيذ برنامج متكامل لتطوير نشـــاطه وزيـــادة قدراتــه التنافسية فى هذا المجال.

3- تقوية قاعدة رأسمال البنوك المصرية وزيـــادة عمليـــات الاندمــاج المصرفى لتصل إلى حجم كبير للوحدة المصرفية يجعلـــها قـــادرة علـــى المنافسة، فحجم البنوك المصرية يعتبر، كما رأينا فى تحليل هيكل الجـــهاز المصرفى، صغيراً إذا ما قورن بالبنوك العالمية وهناك بعض محاولات من البنوك المصرية فى هذا المجال.

من ناحية أخرى يلاحظ أن الاندماج المصرفى بين البنـــوك الصغـيرة اتجاه مساعد وضرورى فى زيادة القدرة التنافسية للبنوك المصريـــة. وقـــد بدأت بالفعل بعض عمليات الدمج المصرفى ولكن المســـألة تحتـــاج إلـــى المزيد، لأن الاندماج المصرفى سيؤدى إلى زيادة رأس المال وزيادة حجـــم الاستثمارات ووجود وفورات الحجم وغيرها من العوامل التى تؤدى إلـــى زيادة القدرة التنافسية للبنوك المصرية وخاصـــــة عندمـــا يتـــم الاندمـــاج المصرفى بشكل اختيار.

4- تقوية شبكة المعلومات المصرفية ووضعها فى صورة متكاملة وتكامليـة عربياً وعالمياً، وإدخال المزيد من التكنولوجيا المصرفية على العمـــل المصرفى.

5- تنمية مهارات العاملين بالبنوك بإعداد الكوادر المصرية على مستوى عالمى وتحديث وتطوير نظم الإدارة من خلال برامج تدريبية متطورة وتطوير أداتهم فى مجال استيعاب المستجدات والمستحدثات وتطوير الصناعة المصرفية، والاستعانة بالخبرات المحلية والأجنبية فى هذا المجال.

وقد بدأ البنك المركزى يسير فى هذا الاتجاه حيث تم الاتفاق بين البنك الدولى والبنك المركزى على تخصيص 15 مليون دولار لعمليات المساعدة الفنية اللازمة لبرامج تطوير النظم المصرفى المصرى والذى تصل مدته إلى خمس سنوات ويغطى مجالات عديدة منها تدريب عدد من الإدارات بالخارج واستقدام الخبراء، لتدريب الكوادر اللازمة للمرحلة المقبلة بالإضافة إلى دعم الإدارات المختلفة بالاجهزة الحديثة، وهناك اتجاه لتخصيص بعض المنح لاستكمال خطوات تطبيق مقررات لجنة بازل ووضع برنامج طموح لتحديث الخدمات المصرفية فى البنوك المصرية.

6- تقوية دور البنك المركزى فى مرحلة تحرير الخدمات المصرفية، من حيث القدرة الاشرافية والتنظيمية، ومازال هذا الأمر من جوانبه المختلفة.

7- العمل بشكل مستمر على أن تقوم البنوك المصرية بتقديم الخدمات المصرفية دائما بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة وبأعلى انتاجية وبسعر تنافسى وفى أقل وقت ممكن مع الاهتمام بشكل مستمر بالبعد الخاص بالتسويق المصرفى.

8- السعى بقوة إلى إقامة سوق مصرفية ومالية عربية مشتركة تزداد من خلالها القدرات التنافسية لكل البنوك العربية فيما بينها البنوك المصرية ضمن منظومة الحلم العربي الممثل فى ضرورة قيام سوق غربي مشتركة توجه تحديات العولمة سواء كانت عولمة اقتصادية أو عولمة مالية.

وخلاصة هذا الفصل أن:

الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (جاتس) وآثارها على الجهاز المصرفى المصرى ومدى حاجة هذا الفصل لتحديث العمل المصرفى للتكليف مع تلك الاتفاقية التى تعتبر أحد النتائج التى أسفرت عنها جولة أوروجواى الشهيرة فى منظومة تحرير التجارة الدولية من خلال تطبيق الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (الجات) بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية.

وبعد استعراض الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات، بكل جوانبها والتزامات مصر فيما يتعلق بتحرير الخدمات المصرفية المزايا والعيوب المحتملة لتطبيق تلك الالتزامات فقد انتهى البحث إلى أن هناك حالة ملحة لتحديث الجهاز المصرفى لمواجهة التحديات الناتجة عن تحرير تجارة الخدمات المصرفية لما تنطوى عليه تلك التحديات من آثار إيجابية وآثار سلبية، ورغم اختلاف التوقعات بين توقعات متفائلة وتوقعات غير متفائلة، فإن النتيجة التى لا تختلف عليها والتى انتهى إليها البحث، هى ضرورة العمل على إيجاد الآلية التى تعمل على تحديث العمل المصرفى فى الجهاز المصرفى والتى ترفع من القدرات التنافسية للبنوك المصرية حتى تزيد وتعظم من الآثار الايجابية وتقلل الآثار السلبية عند أقل مستوى ممكن على أن تعمل تلك الآلية من خلال استراتيجية فعالة للمواجهة.

وفى ضوء ذلك انتهى الفصل الأول أن تكون أولويات تحديث الجهاز المصرفى من خلال عدد من المداخل أهمها:

1- التحول إلى البنوك الشاملة ذات الخدمات المتنوعة والمتطورة كخطوة نحو مواجهة المنافسة المصرفية العالمية.

2- الاستعداد والاعداد الجيد للدخول فى التعامل بقوة مع المستحدثات المصرفية الحديثة.

3- تقوية قاعدة رأسمال البنوك وزيادة عمليات الاندماج المصرفى لتصلب إلى حجم كبير للوحدة المصرفية يجعلها قادرة على المنافسة.

4- تقوية شبكة المعلومات المصرفية ووضعها فى صورة متكاملة وتكاملية عربياً وعالمياً وإدخال المزيد من التكنولوجيا المصرفية على العمل المصرفى.

5- تنمية مهارات العاملين بالبنوك وإعداد الكوادر على مستوى عالمى وتحديث وتطوير نظم الإدارة بالوسائل والأساليب المناسبة وفى مقدمتها التدريب المتطور.

6- تقوية دور البنك المركزى فى مرحلة تحرير الخدمات المصرفية وفى ظل استراتيجية التحديث.

7- العمل بشكل مستمر على رفع كفاءة وإنتاجية البنوك المصرية فى تقديم الخدمات المصرفية مع توجيه اهتمام خاص لاجتذاب العملاء من خلال التسويق الجيد لخدمات هذه البنوك.

الفصل الرابع

نشأة منظمة التجارة العالمية

وهيكلها التنظيمي

الفصل الرابــع

نشأة منظمة التجارة العالمية وهيكلها التنظيمي

يأتى إنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO) فى ضوء استكمال النظـــام الاقتصادى العالمى الجديد لاركانه الرئيسية حيث تمثل هذه المنظمة التـــى أنشأت فى أول يناير 1995 الركن الثالث من أركان هذا النظام إلـــى جـــانب صندوق النقد الدولى والبنك الدولى، وبالتالى تعمل منظمة التجارة العالميـــة مع كل من البنك والصندوق على اقرار وتحديد معـــالم النظـــام الاقتصـــاد العالمى الجديد، الذى أصبح يتميز بوحدة السوق العالميـــة ويخضـــع لإدارة واشراف مؤسسات اقتصادية عالمية تعمل بصورة متناسقة.

ويرجع الفضل فى إنشاء "منظمة التجارة العالمية" إلى النجـــاح الـــذى احرزته جولة "أوروجواي" ومع بداية عمل المنظمة فى 1995/1/1 فقد حولت اتفاقية الجات والسكرتارية التى كانت تنظمها، من مجـــرد اتفـــاق متعـــدد الأطراف تجرى جولة المفاوضات المتعلقة بتنظيم التجارة العالمية إلى منمة عالمية تنظم عمليات تحرير التجارة الدولية وتطبـــق الاتفاقيـــات الثمـــانى والعشرين التى أقرت فى دولة أوروجواي وبالتالى أصبحت منظمة التجـــارة العالمية WTO، تقف على قدم المساواة مع كل من صندوق النقـــد الدولـــى والبنك الدولى فى مجال تنظيم الاقتصاد العالمى وإدارته للوصول به إلـــى تحقيق كفاءة أفضل فى الاداء الاقتصادى وتعاون اقتصادى أكـــثر اتســـاعاً ونطاقاً بين أطراف الاقتصاد العالمى والمجتمع الدولى رغبة فـــى زيـــادة الناتج المحلى العالمى والرفاهية الاقتصادية على مستوى العالم.

من هذا المنطلق وجب التعرف على منظمة التجارة العالمية وظــروف نشأتها، والعلاقة والاختلاف بينها وبين الجات، مع تحديد أهــداف منظمــة التجارة العالمية، كما جاءت فيما اتفـــق عليــه فــى جولــة أوروجــواي والنصوص المنظمة لذلك، مع تحديد وظائفها ومهامها، ومجالاتها ونطاقــها، وهيكلها التنظيمي، كما يظهر من التحليل التالى:

أولا: التعريف والنشأة:

يمكن القول أن منظمة التجارة العالمية (WTO) هى "منظمة اقتصاديـــة عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة وتعمل ضمن منظومة النظـــام الاقتصادى العالمى الجديد، على إدارة واقامة دعائم النظام التجارى الدولــى وتقويته فى مجال تحرير التجارة الدولية، وزيادة التبادل الدولــى والنشــاط الاقتصادى العالمى، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولى البنك الدولى، فى رسم وتوجيه السياسات الاقتصاديـــة الدوليــة المؤثــرة علــى الأطراف المختلفة فى العالم، للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظــام الاقتصادى العالمى".

وقد أنشأت منظمة التجارة العالمية لتحل محل سكرتارية الجـــات بعــد توقيع الاتفاقية الموقعة فى مراكش 1994، بعد انتـــهاء جولــة أوروجــواي وتشمل منظمة التجارة العالمية وقت إنشائها فى أول يناير 1995 حوالــى 110 جولة منهم 85 دولة نامية وأمامها طلبات للانضمام من 29 دولة.

ومن الضرورى الاشارة إلى ان فكرة انشاء منظمة التجارة العالمية قــد نبعت لأول مرة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية قبل بدء عمل سكرتارية الجات، حيث أعدت الحكومة الأمريكية فى عام 1945 مشروعا لانشاء تلــك المنظمة على غرار إنشاء صندوق النقد الدولى والبنك الدولى فى إطار مــا

عرف باسم "اتفاقية برينون وودز"، ولاسباب كثيرة تعطـــل دخــول هــذا المشروع إلى حيز التنفيذ بسبب اعتراض ورفض الكونجرس الأمريكي له، إلا أنه نتيجة للتطورات والتغيرات الهائلة فى فترة الثمانينات والنصف مــن التسعينات من القرن العشرين فقد برزت أهمية ايجاد منظمة للتجارة العالمية من جديد وبدات المطالبة باحياء هذه الفكرة خلال جولة اوروجــواي التــى بدأت عام 1986 وبعد مناقشتها والاتفاق عليها فقد تم الاعلان عنها فى توقيع اتفاقات جولة أوروجواي فى مراكش بالمغرب عام 1994 لتبدأ عملــها فــى أول يناير 1995 لتظهر إلى الوجود بعد حوالى خمسين عاماً.

ولذلك فقد استقبلت بآمال كبيرة من قبل الدول المتقدمة وكذلك الـــدول النامية، بل وتوقعات أن تكون هذه المنظمة لها دور أكثر فعالية فى ترسـيخ النظام التجارى العالمى فى الألفية الثالثة للوصول بالتجارة العالمية إلى آفاق أرحب ومجالات أكثر شمولاً واتساعاً ولذلك صاحب ظــهورها ووجودهــا الحديث عن العولمة Globalization وكيف أن هذه المنظمـــة ســتعمق هــذه العولمة لتجعل العالم بلا حدود وبلا قيود وموحداً فى قواعد الســلوك عنــد التعامل من خارج نطاق الاقتصادات القومية أى عند التعامل فــى مجــال المعاملات الاقتصادية عبر الحدود والتجارة الدولية قبل مجالاتها تقريباً.

وتجدر الاشارة إلى أن الاتفاقية التى تم التوقيع عليــها فــى مراكــش لانشاء منظمة التجارة العالمية WTO والمنشورة فى 1995/6/15 تكونت مــن ست عشرة مادة وأربعة ملاحق توضح جميع وظائف وأهداف ومهام هــذه المنظمة وكافة الامور المتعلقة بها مثل المركز القانوني وعلاقتها بالمنظمات العالمية الأخرى واجراءات العضوية والانسحاب منها وغيرها من الأمــور التى ستتضح تباعاً فى النقاط التحليلية التى سيتناولها هذا الفصل.

وكما هو واضح أن أطراف الاتفاقية التـــى انشـــأت منظمـــة التجـــارة العالمية كلهم أقل فى انشاء وقيام نظام تجارى عالمى متعدد الاطراف يكون أكثر قدرة على البقاء والدوام بحيث يشـــمل الاتفاقيـــة العامـــة للتعريفـــات والتجارة فيما عرف بجات 1947 ونتائج الجهود السابقة لتحريـــــر التجـــارة الدولية وجميع نتائج جولة أوروجواي فيما عرف أيضا بجات 1994 ولنبــــدأ بمنظمة التجارة العالمية لتحل محل سكرتارية الجات وتطبيـــق كـــل تلـــك الاتفاقيات بكفاءة وفعالية لرفع مستويات المعيشة وتحقيق التوظف الكــــامل وزيادة واستمرار نمو الدخل الحقيقى والطلب الفعلى وزيادة الانتاج والنـــاتج بشكل متواصل ومستمر وزيادة التجارة الدولية من خــــلال تعميـــق مبـــدأ الاعتماد المتبادل Interdependence بين كل أطراف النظام الاقتصاد العـــالمى الجديد، بما ينجح الاستخدام الامثل لموارد الالم وفقا لاهداف التنمية علـــى مستوى كل دولة مع الاخذ فى الاعتبار حماية البيئة والحفاظ عليها ودعـــم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصور متوازية تماماً مع مستويات التنمية التـــى يطلق عليها مفهوم التنمية المستدامة.

وقد حددت اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية، علاقتها بالمنظمـــــات العالمية والدولية الأخرى، حيث أشارت إلى ضرورة أن يتخذ المجلس العام للمنظمة الجديدة الترتيبات المناسبة لاقامة تعاون فعال مع تلك المنظمـــــات الاخرى التى لها مسئوليات تتصل بمسئوليات المنظمـــة، بـــل يتخـــذ هـــذا المجلس الترتيبات المناسبة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكوميـــة المعنية بمسائل تتصل بتلك التى تعنى بها المنظمة.

وقد نظمت اتفاقية الإنشاء أيضاً، المركز القـــانونى لمنظمـــة التجـــارة العالمية، حيث نصت على أن يكون للمنظمة شخصية قانونية وعلـــى كـــل

عضو من أعضائها بمنحها الأهلية القانونية اللازمة لمباشرة مهامــها، بــل تمنح كل دولة عضو ما يلزم المنظمة من امتيازات وحصانـــات لمباشــرة مهامها.

وتتولى إدارة منظمة التجارة اعالمية حكومات الدول الأعضاء حيـــث تتخذ القرارات الهامة بواسطة الدول الأعضاء ككل، وذلك بواسطة الوزراء المعنيين الذين يجتمعون كل سنتين او بواسطة مندوبى تلــك الــدول لــدى المنظمة والذين يجتمعون لصفة منتظمة فى جنيف.

ويمكن القول أن إنشاء منظمة التجارة العالمية يعكس فـــى حـد ذاتــه تعديلات كبيرة وجوهرية فى النظام التجارى العالمى. وعلى جميع الـــدول الأعضاء وخاصة الدول النامية منها أن تكـــون علـــى مســتوى المنافســة الدولية.

ونقول مرة أخرى أن منظمة التجارة العالمية أصبحت تمثـــل الاطـــار التنظيمى والمؤسسي الذى يحتوى على كافة الاتفاقات التى أســـفرت عنـــها جولة أوروجواي.

ويشمل عمل المنظمة الاشراف على تحرير وتنظيـــم تجـــارة الســلع وتجارة الخدمات وحقوق الملكية وغيرها، كما تعمل المنظمة على تســـوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء ومراجعة سياساتها التجارية.

ثانياً: العلاقة والاختلاف بين منظمة التجارة العالمية والجات:

لعل من المعروف أن سكرتارية الجات أنشـــأت عـــام 1947 وجـــاءت منظمة التجارة العالمية لتحل محل الجات اعتبارا من أول يناير 1995 وهـــو ما يتطلب القاء الضوء على جوانب العلاقة والاختلاف بين منظمة التجـــارة العالمية والجات فى النقاط التالية:

1- أن منظمة التجارة العالمية (WTO) قد حلت محل الجات GATT لتتولى إدارة النظام التجارى العالمى بصورة أكثر شمولا لما كانت تفعله "الجات"، فى مجالات أوسع للتجارة العالمية، على نطاق السلع الزراعية والصناعية والخدمات والملكية الفكرية والاستثمار بل قد تشمل الجوانب البينية المؤثرة على التجارة كما هو مطروح لمناقشة من الدول المتقدمة التى تسعى إلى تضمينها فى اختصاصات منظمة التجارة العالمية، ومن موضوعاتها عملية دمج التكلفة البينية فى سعر المنتج النهائي.

2- أن منظمة التجارة العالمية ستحقق أهداف الجات وتضيف أهداف أخرى، ستعمل على تحقيقها لصالح النظام التجارى الدولى.

3- أن منظمة التجارة العالمية تتميز بآلية أفضل فى فض المنازعات، ومراجعة السياسات التجارية أفضل بكثير مما كانت تملكه وتفعله الجات، وبالتالى فإن لها صلاحيات أقوى من الجات فى هذا المجال، فأهم ما يميز المنظمة عن الجات هو إقامتها لنظام قوى لفض المنازعات والذى يقوم على المساواة بين القوى والضعيف فى الحقوق.

4- ان منظمة التجارة العالمية لها صفة الالزام لأعضاء المنظمة فيما يتم الاتفاق عليه وما يتم الوصول اليها فيما يتعلق بفض المنازعات وما يتخذ من قرارات داخل المنظمة، بينما كانت سكرتارية الجات ليس لديها هذه الصفة.

5- يلاحظ أن سكرتارية الجات كانت تعتبر فى كل الأحوال جهاز مؤقت يتم فى اطاره وضع قواعد وضوابط للتجارة العالمية بعد الفشل الذى حدث فى عام 1945 وما بعدها فى اقامة منظمة التجارة العالمية نتيجة رفض الكونجرس الامريكى هذا الاقتراح فى حينه، بينما فى عام 1994

فإن قيم منظمة التجارة العالمية يعنى أن هناك جهاز دائما بآلياته لإدارة النظام التجارى العلمى وهو ما يحقق نتائج أكثر فعالية وكفاءة فى هذا المجال.

6- كان من الممكن خلال جولة المفاوضات المتعاقبة أثناء سكرتارية الجات وقبل جولة أوروجواي يمكن للأعضاء عقد اتفاقيات جانبية بين عدد من الدول وتشرف سكرتارية الجات على تنفيذها، بينما فى منظمة التجارة العالمية بعد قيامها أصبح الوضع أن المنظمة تشرف فقط على الاتفاقيات التى يوقع عليها كل الدول الاعضاء فى المنظمة.

7- كان بامكان الدول فى اطار الجات منع اصدار قرارات فيما يتعلق بفض المنازعات بناء على ما يتم التوصل اليه من خلال البحث والدراسة للنزاع، الامر الذى ترتب عليه عجز سكرتارية الجات فى الفصل بين الاطراف المتنازعة واستمرار بحث الحالة لفترات طويلة جدا، بينما فى اطار منظمة التجارة العالمية فلا يكون بامكان أى دولة أو طرف رفض أو منع صدور قرارات من آلية فض المنازعات، ولكن يمكنها الطعن فى القرارات، وفى حالة الطعن تقوم هيئة الطعن أو الاستئناف بالنظر فى الأمر ويصبح قرار هيئة الاستئناف ملزما لجميع الأطراف.

8- من المتوقع أن يصل عدد الدول الأعضاء فى العقد الأول من الألفية الثالثة، إلى أكثر من 150 عضوا بينما كانت الدول الاعضاء فى سكرتارية لم يزد عن 23 دولة عام 1947، وبالتالى فإن منظمة التجارة العالمية اكتسبت صفة العالمية، وادخلت تحسينات جوهرية فى النظام التجارى العالمى بل وستؤثر بقوة على هذا النظام عبر الزمن.

9- يتصل بذلك أن منظمة التجارة العالمية تملك فرض عقوبات كانت تعجز عن فرضها الجات وتنتفع الأولى بنظـــام ردع قـــوى Multtilateral En Forcement Mechanism.

10- أن شرط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية هو الموافقة على اتفاقية الجات بكل ما فيها دفعة واحدة.

ثالثا: أهداف منظمة التجارة العالمية والوظائف والمهام:

1. أهداف منظمة التجارة العالمية:

يمكن القول أن مجموعة الاهداف التى تسعى إلـــى تحقيقـــها منظمـــة التجارة العالمية تدور حول هدف رئيسي هـــو تحريـــر التجـــارة الدوليـــة (العالمية) أى تطبيق نظام حرية التجارة الدولية، وفى هذا الإطـــار تســـعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيق الأهداف التالية:

1/1 – خلق وضع تنافسى دولى فى التجارة الدولية يعتمـــد علـــى الكفـــاءة الاقتصادية فى تخصيص الموارد.

2/1 – تعظيم الدخل القومى العالمى ورفع مستويات المعيشة مـــن خـــلال زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقى.

3/1 – تحقيق التوظف الكامل لموارد العالم، وزيـــادة الانتـــاج المتواصـــل والاتجار فى السلع والخدمات بما يؤدى إلى الاستخدام الامثل لتلـــك الموارد، مع الحفاظ على البيئة وحمايتها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك.

4/1 – توسيع وخلق انماط جديدة لتقسيم العمل الدولى وزيادة نطاق التجارة العالمية.

5/1 – توفير الحماية المناسبة للسوق الدولى لجعله يعمل فى بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية.

6/1 – محاولة اشراك الدول النامية والأقل نموا فى التجارة الدولية بصورة أفضل.

7/1 – زيادة التبادل التجاري الدولى وتنشيط التجارة الدولية بين دول العالم على أسس وقواعد متفق عليها.

2. الوظائف والمهام:

فى ضوء تلك الأهداف جاءت الوظائف والمهام التى يمكن أن تقوم بها المنظمة كمما حددتها المادة الثالثة من اتفاقية أوروجواي الموقعة فى مراكش، وهى على النحو التالي:

1/2 – تيسير ومتابعة تنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقية الخاصة بجولة أوروجواي والموقعة فى مراكش، والعمل على تحقيق أهدافها كما توفر الإطار اللازم لادارة وتنفيذ الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

2/2 – تقوم المنظمة بإدارة آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء.

3/2 – تهيئة الاطراف الدولية للتفاوض بما يتضمنه ذلك من ادارة القواعد والقوانين والاجراءات التى تحكم وتنظم تسوية المنازعات.

4/2 – وضع أسس ومحاور التعاون المختلفة بينها وبين كل من صندوق النقد الدولى للتوصل إلى أعلى درجة من درجات التناسق والترابط

فى مجال رسم السياسات الاقتصادية العالمية وإدارة الاقتصاد العالمى على أسس أكثر كفاءة.

رابعا: المجالات والأسس:

1. المجالات:

حيث تكون منظمة التجارة العالمية الإطار المؤسسي المشترك لسير العلاقات التجارية الدولية فى مجالات معينة شملتها جداول الالتزامات المتبادلة بين الدول الأعضاء، ووردت فى الاتفاقية الموقعة فى مراكش وفى الجولات السابقة للجات منذ 1947 وحتى 1994.

والمنظمة فى عملها الخاص بتلك المجالات تعمل على تحرير التجارة الدولية بين ادول الاعضاء من خلال إزالة القيود التعريفية[1] وغير التعريفة أو الكمية، ومعالجة مشاكل الاغراق والدعم من خلال جهاز فض المنازعات باستخدام الإدارة الخاصة بالتعريفة الجمركية فقط، وهذا التحرير فى التجارة الدولية فى تلك المجالات يشمل ليس فقط السلع بل امتد إلى مجال الخدمات الملكية الفلكية والأدبية والفنية والصناعية، وقوانين الاستثمار ذات الأثر على التجارة الدولية، خلال مهلة تتراوح ما بين سنتين وستة سنوات وعشر سنوات حسب المجال محل التحرير والدول المعنية بالتحرير من حيث ما إذا كانت دول نامية أم دول متقدمة.

وبالتالى فإن **التحرير فى مجال السلع** يعنى تحرير السلع الزراعية والصناعية من القيود التعريفية وغير التعريفية وعدم التمييز بين الدول المختلفة فى المعاملات التجارية.

---

(1) أى تخفيض الرسوم الجمركية على سلع مجالات التحرير عند أدنى مستوى ممكن بحيث لا تكون عائقا يذكر فى تدفق السلع بين الدول وليس الغاءها بالكامل كما يعتقد البعض.

وإذا اقتضت الضرورة تقييد التجارة الدولية فإن ذلك يتم من خلال الاعتماد على التعريفة الجمركية وليس على القيود الكمية.

وتحرير تجارة الخدمات، من خلال تحرير الخدمات من القيود واللوائح الداخلية التى تنظم مباشرة الخدمة أو تقديمها، أى تحرير النظام الداخلى للخدمة فى البلاد المختلفة، وبالتالى يعنى حرية تبادل الخدمات بين الدول الأعضاء فى حدود جدول الالتزامات المقدم من كل دولة، وذلك يطبق فى تحرير الخدمات مبدأ التحرير التدرجى، وتطبيق عمليات تحرير الخدمات على كافة القطاعات الخدمية القابلة للتجارة الدولية دون استثناء، مثل الخدمات المالية والمصرفية، وخدمات النقل، والاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات الاستشارية فى مجال المقاولات والإنشاء والتعمير، وكذلك الخدمات السياحية، والخدمات المهنية المختلفة.

أما فيما يتعلق بالملكية الأدبية والفكرية والفنية والتكنولوجيا، فقد كفلت المنظمة لها الحماية والتنظيم والتحرير من القيود، والتوازن بين الحقوق والالتزامات من خلال الإجراءات الفعالة التى تكفل حصول صاحب الحق على حقه مع ضمان عدم استخدامها باسلوب يمثل عائقا أما حركة التجارة الدولية.

أما عن تحرير مجالات الاستثمار ذات العلاقة بالتجارة الدولية، فقد اتجه إلى إزالة بعض الشروط التى تفرض على المستثمر الأجنبى وتحول دون حرية التجارة والمعاملات الدولية، مثل شرك الربط بين النقد الأجنبى الذى يتاح للاستيراد، والنقد الأجنبى العائد من التصدير، واستخدام نسب من المكون المحلى فى المنتج النهائى، وتصدير حصة من الانتاج إلى الخارج أو حجز نسبة من الانتاج للسوق المحلى، وكذلك الالتزام بالتوازن بين صادرات و ورادات المستثمر الأجنبى.

وقد أقرت جولة أورجواى على وجوب اخطار منظمة التجارة العالميـة بكل الممارسات والشروط والقيود والأحكام فى قوانين الاستثمار التى تؤثـر على سير التجارة تأثيرا مشابها لا يحدث عن إخضاع التدفقـات السـلعية لقيود تعريفية أو غير تعريفية مثل المعروفة بالمكون المحلى.

وفى سبيل تحرير قوانين الاستثمار من مثل تلك القيود والشروط فقـد اتفق على الالتزام بازالتها مع بداية عام 1996 للدول المتقدمة (سـنتان مـن توقيع الاتفاقية)، ومدة خمس سنوات بالنسبة للدول النامية، وسبع سـنوات بالنسبة للدول الأقل نموا، وقد أنشأت لجنة للإشـراف علـى تنفيـذ تلـك الالتزامات.

2ـ الأسس

وتجدر الإشارة إلى ؟أن عمل منظمة التجارة الدولية تجاه تلك المجالات يقوم على عدة أسس أو مبادئ وهى:

1/2– مبدأ الدولة الأولى بالرعاية Most Favored Nation والذى يقضى بـأن تتعهد الدولة العضو بمنح جميع المزايا التى تعطيها للدول الأخـرى فـى المستقبل أو فى الماضى، إلى الدول الأعضاء فى المنظمة، سواء ما يتعلـق بقيام اتحادات جمركية أو مناطق حرة أو أى معاملات خاصة أخرى.

2/2– مبدأ الحماية من خلال التعريفة الجمركية: إذا اقتضت الضرورة ذلـك، دون استخدام القيود يجيز التعريفة أو الكمية.

3/2– مبدأ الالتزام بالتعريفات الجمركية، بحيث لا يتم فرض رسوم جمركيـة تضر بالأخرين.

4/2- اعطاء امتيازات للدول النامية، لاحداث زيادة مستمرة فى حصيلة الصادرات للدول النامية، وزيادة حصة الدول النامية فى التجارة الدولية، وزيادة حريتها فى الوصول للأسواق.

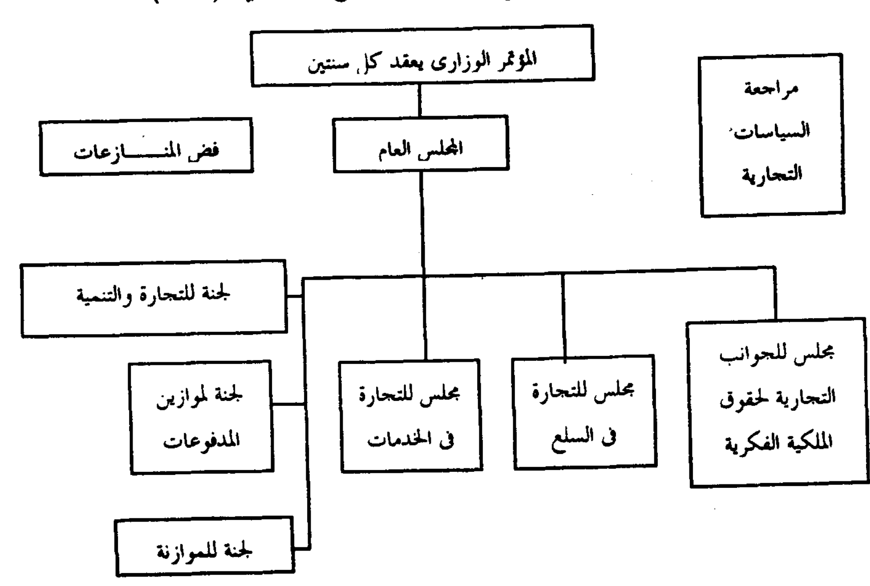
5/2- مبدأ المشاورات والمفاوضات التجارية، بحيث تحل كل المشاكل من خلال اسلوب المفاوضات التجارية لدعم النظام التجارى العالمى على أساس جماعى.

خامسا: الهيكل التنظيمى واختصاصات الأجهزة:

1. الهيكل التنظيمى

يمكن القول أن الهيكل التنظيمى لمنظمة التجارة العالمية يعكس الأهداف والوظائف والمهام التى أنشأت من أجلها ولعل الشكل التالى يوضح ذلك:[1]

الهيكل التنظيمى لمنظمة التجارة العالمية (WTO)



(1) GAAT, "FOCUS" GATT Newsietter, No. 107,May 1994

ويتضح أن الهيكل التنظيمى لمنظمة التجارة العالمية يتكون من المؤتمر الوزارى الذى يعقد مرة كل عامين، ويحل محله المجلس العام الذى يقوم بمهام المؤتمر فى الفترة ما بين دورات انعقاد المؤتمر الوزارى، هذا بالإضافة إلى ثلاثة مجالس رئيسية تختص بالجوانب التجارية فى حقوق الملكية الفكرية والتجارة فى السلع والتجارة فى الخدمات كما يتضمن الهيكل ثلاث لجان رئيسية هى لجنة التجارة والتنمية، ولجنة موازين المدفوعات ولجنة الموازنة.

2 الاجهزة واختصاصاتها

يبدو من الضرورى اعطاء نبذة عن الأجهزة المكونة لمنظومة التجارة العالمية واختصاصاتها، لتفهم عمل المنظمة باعتبارها مؤسسة اقتصادية جديدة تحتاج إلى التعريف أكثر بآلية عملها، حيث يتضح من الهيكل التنظيمى أن هناك مجموعتين من الأجهزة، هى الأجهزة العامة والأجهزة المتخصصة[1].

1/2- الأجهزة العامة

وتشمل كل من المؤتمر الوزارى، والمجلس العام والأمانة، وجهاز تسوية المنازعات، وجهاز مراجعة السياسات التجارة.

---

(1) يمكن الرجوع ف تفاصيل ذلك إلى

د. مصطفى سلامه، منظمة التجارة العالمية آلية إدارة اتفاقات الجات، كتاب الأهرام الاقتصادى، رقم 108، القاهرة، أول ينير 1997 ص ص54-82

1/1/2- المؤتمر الوزارى

ويتكون من ممثلى جميع الأعضاء فى المنظمة، طبقا لمبدأ المساواة، وخاصة فى التصويت، فلكل عضو صوت واحد عكس صندوق النقد الدولى والبنك الدولى، فالمنظمة هنا أكثر ديمقراطية من الاثنين الآخرين.

وتتلخص اختصاصاته فى الاضطلاع بالمهام الرئيسية للمنظمة، وله بالتالى سلطة اتخاذ القرارات فى جميع المسائل التى تخص المنظمة وأهم تلك الاختصاصات تتمثل فى :

-منح العضو، فهو وحده الذى يتخذ قرار بانضمام الدول والقيام الجمركية لمنظمة التجارة العالمية، ويتم ذلك باغلبية الأعضاء.

-سريان الاتفاقات، حيث تعرض الاقتراحات من المجالس المختلفة على المؤتمر، الخاصة بالتعديلات والاعفاءات من الالتزامات وغيرها للبت وحده فيها وإقرارها.

- له الحق فى إنشاء لجان محددة مثل لجان التجارة والتنمية وميزان المدفوعات والموازنة وغيرها من اللجان الإضافية، ويدخل فى ذلك أيضا حقه فى تعيين المدير العام الذى يرأس أمانة المنظمة.

2/1/2- المجلس العام

ويتألف من ممثلى جميع الدول الأعضاء، ويعتبر الجهاز المحورى لمنظمة التجارة العالمية، وتتلخص أهم اختصاصاته فى:

- الاضطلاع بمهام المؤتمر الوزارى فى الفترات التى تفصل بين اجتماعاته، ويجتمع حسبما يكون اجتماعه مناسبا، وبالتالى فإن اختصاصات المؤتمر الوزارى يباشرها فى هذه الحالة.

- له أن يعهد بمهام معينة للمجالس واللجان.

- اعتماد الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية.

- له اختصاص رقابى، حيث من حقه أن يجتمع فى أى وقت مناسب للاضطلاع بمسئوليات جهاز السياسات التجارية.

- وله أيضا اختصاص قضائى، حيث من حقه أن يجتمع متى كان شئون التجارة فى الخدمات ومجلس شئون جوانب حقوق الملكية الفكرية.

- يشرف على المجالس النوعية كمجلس الجارة فى السلع ومجلس شئون التجارة فى الخدمات ومجلس شئون جوانب حقوق الملكية الفكرية.

- يملك وحده وضع ترتيبات إقامة التعاون مع كل المنظمات الحكومية الدولية الأخرى التى لها اتصال بمنظمة التجارة العالمية، بل وكذلك التشاور مع المنظمات غير الحكومية.

3/1/2- الأمانة العامة

ويرأسها المدير العام، ويحدد المؤتمر الوزارى سلطاته وواجباته. ويقوم المدير العام بتعيين موظفى الأمانة وإدارتهم فى مهامهم الإدارية.

وتتولى الأمانة العامة، مسؤولية مساعدة فرق التحكيم بوجه خاص فى الجوانب القانونية والتاريخية والإجرائية للأمور المعروضة وتقديم الدعم الفنى، وقد تعطى المشورة فيما يتصل بتسوية المنازعات بناء على طلب الأعضاء.

4/1/2- جهاز فض لنازعات

ويقوم جهاز فض المنازعات بمباشرة اختصاصاته من خلال المجلـــس العام، ومعين له رئيسى وينظر فى المسائلة التالية:

- التصدى لكافة المنازعات الدولية التجارية.
- يستند عمله إلى الطابع الارتضائى، حيث لا يمكن أن يتدخل فـــى أى نزاع الا بارتضاء الاطراف المعنية، وفى ضوء ذلك يشـــكل فـــق التحكيم لفض المنازعات والمستشارين(محلفين).
- يقوم بدور مركزى فى فض المنازعات من حيـــث تشـكيل فـــرق التحكيم، واعتماد التقارير الخاصة بموضوع النزاع، وكذلك الأمـــور الخاصة بالتنازلات.
- يعمل على توفير الحلول الايجابية لأى خلاف يرضى كل الأطراف.
- الإشراف على تطبيق القواعد والمقترحات اللازمة لحل المنازعـــات وتقرير العقوبات اللازمة.
- يعمل على التدرج فى حل الخلافات، وذلك من خلال إقامة مؤتمـــر للأعضاء المعنيين لبحث موضوع الخلاف وعرض النتـــائج علـــى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية.

-توفير الحق لاستئناف قرارات هيئة المستشارين.

5/1/2- جهاز مراجعة السياسات التجارية

ويختص بعلم تقوم عام وشامل للعلاقة بين السياسات والممارسات مـــن ناحية، والنظام التجارى الدولى من ناحية، للتعرف على الآثـــار الإيجابيـــة

والسلبية لسريان قواعد النظام التجارى الدولى، ويضطلع بمسـئولية هـذا الجهاز المجلس العام فى المنظمة الذى يجتمع فى أى وقت مناسب لمباشرة هذا المهام، ويعتمد جهاز السياسات التجارية فى عمله على مبدأ الشفافية.

2/2-الأجهزة التخصصية

وتشمل المجلس المختلفة فى مجال السلع والخدمات وحقـوق الملكيـة الفكرية واللجان المختلفة.

1/2/2- المجالس المتخصصة

وتمارس اختصاصاتها حسب المجال الذى يتبعها، فمجلس السلع يختص بالاشراف على سير الاتفاقية فى السلع، وكذلك مجلس الخدمات، يختـص بالإشراف على سير الاتفاقية فى مجال الخدمات، ومجلس الملكية الفكريـة، يختص بالاشراف على سير الاتفاقية فى مجال حقوق الملكية الفكرية.

2/2/2- اللجان

فلجنة التجارة والتنمية تستعرض دوريا الأحكام المؤقتة الـواردة فـى الاتفاقية متعددة الأطراف، وهكذا لجنة موازين المدفوعات تبحث الأمـور الخاصة بهذا الجانب وكذلك لجنة الموازنة تبحث الأمـور الخاصـة بـهذا المجال

سادسا: نطاق المنظمة وأسلوب الانضمام والانسحاب والاعفاء من الالتزامات:

يبدو مع نهاية هذا الفصل وبعد استعراض الهيكل التنظيمى لمنظمـة التجارة العالمية يصبح من الضرورى ان نلقى الضوء على عدد من النقـاط

الاساسية التى تساعد على تفهم طبيعة عمل المنظمة وهى على النحو التالى

1. نطاق عمل المنظمة

حيث تثير نصوص اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية الى ان تلك المنظمة تعتبر إجراءا مؤسسيا لاجراء المفاوضات التجارية بين الدول الأعضاء فيما يتعلق بالاتفاقات والوثائق القانونية التى تخضع لاشرافه أو تغطى العديد من مجالات التجارة الدولية فى السلع والخدمات والملكية الفكرية واجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، بالاضافة الى الوثائق الخاصة بالنواحى الاجرائية وطبيعة عمل المنظمة، والاطار التنظيمي لنشاط التجارة الدولية

وكما هو واضح فإن منظمة التجارة العالمية تمثل تحولا كبيرا واساسيا فى طبيعة النظام التجارى العالمى حيث تتمتع كل الدول الأعضاء بمجموعة متجانسة من الحقوق والالتزامات المتكافئة، اى تتساوى فيها الحقوق بغض النظر عن حجم الدولة وقوتها الاقتصادية أو تصيبها فى التجارة العالمية، وتختلف الالتزامات باختلاف مستويات التقدم والتنمية فيها، حيث يتم التمييز دائما بين الدول المتقدمة و النامية والأقل نموا بالنسبة لنطاق وحجم الالتزامات والمدد الزمنية اللازمة لتطبيقها وتنفيذها.

وتجدر الاشارة الى أنه يمكن توصيف منظمة التجارة العالمية على انها منظمة دولية أو عالمية تتمتع بسلطات تعاقدية لوضع القواعد واتخاذ التدابير واصدار الاحكام بشأن كافة الامور ذات الصلة بالتبادل التجارى الدولى فى السلع والخدمات وهى المجالات التى كانت تنشب بسببها الخلافات التجارية بين الدول وتتحول الى ما يسمى بالحروب التجارية التى كانت تمثل تهديدات للاقتصاد العالمى ككل، وكانت تؤثر بقوة على مسيرته وانشطته

ومعدلات نمو التجارة الدولية فيما بين اطرافه وقد جاءت منظمة التجـــارة العالمية لتكون مسئولة عن ادارة النظام التجارى العالمى ليكون اكثر كفـــاء وفعالية عن ما كان قبل انشاء هذه المنظمة وبداية عملها فى أول يناير1995.

2. اسلوب الانضمام و الانسحاب

1/2 – الانضمام

اعتبرت اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية الموقعة فى عـــام 1994 أن كافة الاطراف المتعاقدة فى اتفاقية الجات 1947، والتى تقبل اتفاقيات جولـــة أوروجواى، اعضاء اصليين بمنظمة التجارة العالمية كما يحق لأى دولة أو اقليم اقتصادى أو اتحاد جمركى، يتمتع بحرية كاملة فـــى ادارة علاقاتـــه التجارية الخارجية، فى الانضمام للمنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها وفقـــا للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء وتتلخص هذه الشروط فى قبـــول نتائج اوروجواى ككل وتقديم التزامات فى مجال السلع والخدمـــات ومـــن ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزارى الذي يعقد كل سنتين على الاقل عملية البت فى طلبات الانضمام باغلبية ثلثى اصوات الدول الاعضاء والتى تلتزم بالتقدم بجداول التنازلات فى السلع وعـــروض التعـــهدات فـــى الخدمـــات وتتفاوض حولها مع مختلف الدول الأعضاء إلى أن يتم التوصـــل للاتفـــاق حول التزامات العضو الجديد.

2/2 – الانسحاب

وفيما يتعلق بالانسحاب من منظمة التجارة العالمية فقد نظمـــت تلـــك العملية المادة 15 من الاتفاقية، حيث يحق لأى عضو الانسحاب من المنظمة وكافة الاتفاقيات التابعة لها ويصبح هذا الانسحاب ساريا بعد مضـــى ســـتة

أشهر من تاريخ ايداع الطرف الراغب فى الانسحاب لاخطار محرر بــــهذا المضمون لدى مدير عام المنظمة.

مع الأخذ فى الاعتبار أن الانسحاب مـــن منظمـــة التجـــارة العالميـــة واتفاقياتها يؤدى تلقائيا إلى اسقاط حـــق الطـــرف المنســـحب فـــى كافـــة الامتيازات والمعاملات التفضيلية التى كان يحصل عليها بموجب التزامـــات الدول الاخرى الأعضاء، ومن ناحية أخرى يصبح العضو المنســـحب فـــى حل من كافة التزاماته سواء التى تفرضها أحكام الاتفاقيات أو التى يلتزم بها من خلال جداول تنازلاته فى مجال السلع والخدمات وغيرها.

ويضاف إلى ذلك أن اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية قـــد حـــددت المهلة اللازمة لسريان الانسحاب، لاتاحة الفرصة أمام الاعضاء الآخريـــن للتشاور مع العضو المنسحب بهدف الحفاظ على مصالحهم لـــدى الطـــرف المنسحب والتى قد تتأثر بموجب انسحابه.

3. الحق فى الاعفاء من الالتزامات:

اخيرا اشارت اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية إلـــى أن لأى دولـــة تتقدم للانضمام لعضوية المنظمة، الحق بالتمتع بالاعفاء مـــن الالتزامـــات الخاصة بأحكام الاتفاقيات المتعددة الاطراف لتحرير التجارة الدولية تجـــاه عضو آخر محدد طالما اعربت هذه الدولة عن ذلك وقامت باخطار المؤتمر الوزارى بهذه الرغبة قبل الموافقة على شروط الانضمـــام التـــى يقررهـــا المؤتمر الوزارى لكل حالة على حده، ومن ناحية أخرى يجوز ايضا منـــح هذا الاعفاء للاعضاء الاصليين لمنظمة التجارة العالمية والذين كانوا أطرافا متعاقدة لاتفاقية الجات 1947 وذلك فى حالة وحيدة فقط هى حالـــة ســـريان المادة 35 من اتفاقية الجات الأصلية على هذه الدولة قبل انشـــاء المنظمـــة

والمادة 35 هى المعنية بوضع الضوابط التى تكفل حق الدول الأعضاء فـــى التحلل من الالتزامات تجاه اطراف معينة.

ومن الواضح ان هذا الاستثناء يهدف إلى تســـهيل انضمـــام أعضـــاء لمنظمة التجارة العالمية واتفاقياتها المختلفة وفى نفس الوقت يحـــافظ علـــى مصالحها وكذلك تحقيق الاستقرار العام فى الالتزامات بمجـــرد اســـتكمال اجراءات الانضمام لهذا العضو الجديد.

سابعا: الأعمال التى قامت بها المنظمة منذ انشائها فى ينـاير 1995 وقبـل انعقاد المؤتمر الوزارى الأول فى ديسمبر 1996.

على الرغم من قصر الفترة منذ قيام منظمة التجارة العالمية "WTO " فى يناير 1995 وحتى عقد المؤتمر الوزارى الأول فى 20 ديسمبر 1996 إلا إنـــها شهدت تطورات وانجازات متلاحقة امتدت إلى مختلف أوجـــه الاتفاقـــات المبرمة بين الدول أعضاء منظمة التجارة والمتفق علـــى انجازهـــا وقـــد استطاعت أيضا من خلال فنواتها المختلفة أن تتوصل إلى نتائج إيجابية فـــى تجارة الخدمات تيتضح ذلك من الاشعارات التى قدمتها عدد مـــن الـــدول الاعضاء حول تعديلات قوانين الخدمات وحـــول المقـــاييس والاجـــراءات والاتفاقيات، وحول التكامل فى أسواق العمل كما أنها قـــد اســـتطاعت أن تحرز تقدما فى مجال الإتصالات، وكذلك الخدمات المالية والخدمات المهنية وأيضا التجارة فى حقوق الملكية الفكرية وتمكنت من الوصول إلى نتـــائج إيجابية فى موضوع فض المنازعات وبالتالى فمن الضرورى القاء الضـــوء على انجازات منظمة التجارة العالمية خلال الفـــترة مـــن أول ينـــاير 1995 وحتى عقد أول مؤتمر وزارى لها فى 20 ديسمبر 1996[1].

---

(1) سيتم تناول المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية بالتفصيل فى الفصول التالية من هذا الكتاب.

1. تجارة الخدمات:

قام مجلس الخدمات التجارية بجملة من المــهام يــأتى فــى مقدمتــها التحضير والإعداد للمؤتمر الوزارى الذى انعقد فـــى ســنغافورة فــى 20 ديسمبر 1996. وقد بدأ المجلس مناقشاته حــول كيفيــة الإعــداد للمؤتمــر الوزارى بسنغافورة فى الجلسة التى انعقدت فى 30 ســبتمبر 1996 قــامت سكرتارية المجلس بتوزيع مذكرة قامت بتلخيص وجــهات النظــر والآراء المقترحة فى المناقشات الرسمية وغير الرسمية وكذلك تبادل الأفكار حــول تقرير مجلس الخدمات التجارية المقدم إلى المجلس والوزراء فى سنغافورة، وأعلن رئيس المجلس إن برنامج العمل المقترح يمثل إجراء رئيســي فــى اجندة عمل منظمة التجارة العالمية حيث أن المؤتمر الوزراى يتولى العمــل على تطبيق وإتمام هذا البرنامج.

وفى جلسة نوفمبر 1996 قام مجلس الخدمات بتقديم تقريره إلى المجلــس العام للمنظمة ويتكون من جزئين الاعمال المنجزة مــن جــانب المجلــس وكذلك التوصيات حول العمل فى المستقبل. وحول تطبيق برنــامج العمــل الذى اعتمده المؤتمر الوزارى بسنغافورة فقد قام مجلس تجارة الخدمات فى اجتماعه المنعقد فى 5 مارس 1997 بالمصادقة على اتفــاق حــول تطبيــق برنامج العمل المذكور بتقرير المجلس العام وهذا البرنامج يتضمن ثــلاث نقاط.

1/1 – برنامج تبادل المعلومات حيث أن الوزراء قد أكدوا على التوصيات التالية:

يقوم مجلس تجارة الخدمات بوضع برنامج تبادل المعلومات الذى يهدف إلى التيسير فى تقديم بيانات عن القوانين والتعليمات الإدارية والسياســات المؤثرة فى تجارة الخدمات الأمر الذى سيســاهم فــى تجــارة الخدمــات

والمفاوضات المستقبلية فى قطاع الخدمات وان هـــذا البرنـــامج يجـــب ان يتمكن من توفير مقياس عام واساس متعدد الجوانـــــب لإدراك واســـتيعاب وضع وتطوير القواعد الحاكمة لقطاع الخدمات بحيث يخفف ذلك من عبء الاعضاء بوجه عام وعبء الدول النامية بوجه خاص.

2/1 – المادة 6–4 من برنامج العمل حيث ان الوزراء أوصوا بالتوصيات التالية:

يجب على المجلس أن ينظر إلى المقاييس الخاصة باجراءات ومتطلبات التوصيف قبل البدأ فى الجولة التالية للمفاوضات عن التحرير.

3/1 – الخطوط الارشادية عن المفاوضات فى المستقبل المعدلة بالمـــادة (19) مـن اتفاقيـة الجات حيث أن الوزراء قد أوصوا التوصية التالية:

يجب على المجلس أن يناقش اجراءات المفاوضات المعدلة تطبيقا للمادة (19) فى الوقت المناسب.

2ـ دراسة واقرار الإشعارات الخاصة بالتكامل الاقتصادى:

حيث يلاحظ أنه في اجتماع المجلس بتـــاريخ 30 أكتوبـــر 1996 تلقـــى المجلس اشعارات تطبيقا للفقرة السابعة من المادة الخامسة مــــن اتفاقيـــات (نيوزلندا، واستراليا) (الدول الأوروبية وجمهوريـــــة الســـلوفاك) المجـــر، وبولندا، وتشيكوسلوفاكيا، ورومانيا، والنرويج، وايسلندا ولستشـــــاين وفـــى نفس هذا الاجتماع قرر المجلس المطالبة من خلال اللجنة حـــول ضــــرورة الالتزام باتفاقيات التجارة الاقليمية تطبيقا للفقرة السابعة من المادة الخامســـة من اتفاقية الجات وقد تم بحث ما يلي:

- القانون الدولى للتجارة مع استراليا، نيوزلندا – والعلاقات الاقتصادية الوثيقة والاتفاقيات التجارية.

- الاتفاق الأوروبى بين الدول الأوروبية والدول الأعضاء وجمهورية السلوفاك.

- الاتفاقية الاوروبية بين الدول الأوروبية والدول الأعضاء والمجر.

- الاتفاقية الأوروبية بين الدول الأوروبية والدول الأعضاء وبولندا.

وهذه الاشعارات تهدف إلى التنسيق بشأن التكامل الاقتصادى والتجارة الإقليمية بين الدول المشار إليها أعلاه.

3. الاتصالات الأساسية وتحرير تجارة تكنولوجيا المعلومات:

وافق الوزراء فى مراكش 1994 إنه لابد من متابعة المفاوضات بعد جولة أوروجواي حول توفير إمكانية الدخول إلى سوق وسائل وخدمات الاتصالات الأساسية، وتم الاتفاق على عدم وضع أى التزامات خلال هذه الجولة، ولكنه ينبغى توفير وقت كافى لاجراء اصلاحات والنظر فى التطورات السريعة التى تؤثر فى هذه الخدمات وبدأت المفاوضات فى شهر مايو 1994 تحت اشراف مجلس التفاوض حول الاتصالات وأن الاشتراك فى عضوية هذا المجلس كان تطوعيا، وقررت حوالى 53 حكومة الاشتراك كأعضاء فى المجلس بينما اشتركت 27 حكومة أخرى كملاحظين، وهذه المجموعات قامت بتبادل المعلومات من خلال الاستبيان حول التعاريف وبنيان السوق ونطاق المنافسة والأمور التشريعية.

وقام المجلس بوضع مستند عن المبادئ والأمور المختلفة مثل التنافس والضمانات، وإجراءات الترخيص، وإستقلال الأعضاء، وفى 30 أبريل

عام 1996. قام مجلس تجارة الخدمات بتشكيل مجموعة الاتصالات المفتوحة الى جميع الأعضاء فى سبيل إجراء المزيد من المفاوضات ولوحظ أولـــى شواهد التقدم والتطور فى المفاوضات فى منتصف نوفمبر 1996 مع تقديـــم العروض التى قدمتها مجموعة الاتصالات الأساسية. ومع نهاية المفاوضات قامت 23 حكومة بتقديم عروض جديدة و 32 حكومة بتقديم مراجعات فـــى شهر أبريل 1996 ونتيجة لذلك ففى 15 أبريل 1997 فان مجموعة الاتصـــالات أتموا المفاوضات مع إجمالى عدد 96 حكومة التى وضعت الالتزامات (فـــى 55 جدول) واشتركت جميع الدول النامية وأن اسواق المشتركين تحقق أكثر من 91% من إجمالى عوائد الإتصالات عام 1995 وهذا يمثل تحســـن عـــن نتائج أبريل 1996 التى وفرت 31 عرض تمثل 48 حكومة، وفى فبراير 1997 فإن العديد من العروض قد تم تقديمها وتم إرفاق الالتزامـــات بـــالبرتوكول الرابع للاتفاقية العامة للخدمات التجارية وتم الالتزام فى جميـــع قطاعـــات الاتصالات.

وتهدف اتفاقية تحرير تكنولوجيا المعلومات إلى إزالة جميـــع أشـــكال التعريفات الجمركية بداية من عام 2000 عـــن كافـــة منتجـــات الكمبيوتـــر والاتصالات والإعلام وبرامج المعلومات وبالتالى تحرير التجارة فى هـــذا المجال تصل إلى 500 مليار دولار سنويا وبلغ عدد الدول الموقعة 28 دولـــة تشكل 85% من هذه التجارة وهناك 6 دول أخرى أعلنـــت إنـــها ســـتنضم للاتفاقية عندما يتم توقيعها فى مارس 1997 ليرتفع نصيب الدول الموقعة إلى 90% من تجارة تكنولوجيا المعلومات على أن يبدأ سريان الاتفاقية فى يوليو 1997 على مراحل.

وكانت الدول المتبنية للاتفاقية هى الولايات المتحدة الأمريكية التى ستربح سنويا مليار دولار إضافية من وراء الاتفاقية. وفيما يلي جدول التجارة الدولية لمنتجات تكنولوجيا المعلومات (1995) (بالمليار دولار أمريكي)

أكبر الدول المستوردة	المبلغ
أمريكا	139.93
الإتحاد الأوروبي	104.84
اليابان	37.68
سنغافورة	24.72
ماليزيا	22.22
كندا	19.81
تايوان	16.53
كوريا الجنوبية	16.47
الصين	14.35
هونج كونج	12.1
المجموع	408.65

أكبر الدول المصدرة	المبلغ
اليابان	106.6
أمريكا	97.99
الإتحاد الأوروبي	57.07
سنغافورة	41.27
كوريا الجنوبية	33.22
ماليزيا	32.84
تايوان	28.71
الصين	14.15
المكسيك	11.67
كندا	11.55
المجموع	435.43

أما عن الخدمات الأخرى التى تشمل 19 جدول عن الالتزامات بانتقال البيانات والمعلومات و 16 فرصة اشتراك الاجهزة المحمولة، و 41 التزام بالاشتراك فى الدوائر المؤجرة. و 45 التزام تشمل التزامات أخرى غير التليفونات المحمولة مثل الاتصالات الشخصية، والأجهزة المحمولة، والبيجر وإن 63 من 96 حكومة قدمت جداول تشمل التزامات النظم التشريعية حيث أن 57 منها تلتزم باجراء التعديلات البسيطة وبالمقارنة مع نتائج إبريل 1996 فإن 44 حكومة قامت بتقديم عروض تتضمن التزامات تشريعية وتم إخطار جميع الاعضاء فى منظمة التجارة الدولية بنتائج المفاوضات حول وسائل الاتصالات ومع ذلك فإن الأساس القانونى للمفاوضات أتاح لكل عضو تقديم أو عدم تقديم إعفاء بالقياس بالتجارة فى

خدمات الاتصالات الرئيسية وفى 15 فبراير قامت تسع حكومـــات بتقديـــم قوائم إعفاءات ملحقة بالبروتوكول الذى يتم العمل به اعتبارا من 1 ينـــاير 1998 حيث أن جداول خدمات الاتصالات سوف تمثل جزءا مـــن جـداول الجات للالتزامات السارية المفعول منذ جولة أوروجواى الموثقة فى اتفاقيـة الجات 1994.

4. الخدمات المالية:

مع نهاية جولة أوروجواي فى ديسمبر 1993 كان بعض الأعضاء يرون أن الالتزامات فى جداول عدد من الأعضاء لا يتيح الأساس المناسب لعقـد المفاوضات إلا إنه فى سبيل إنجاح عقد المفاوضات وافـق الـوزراء فـى اجتماع مراكش فى ابريل 1994 إنه لابد من استمرار متابعة المفاوضـــات، حول الالتزامات المالية للخدمات المالية بعد إبرام اتفاقية تنظيـــم التجـارة الدولية والملحق الخاص بالخدمات المالية وقـد سـمح القـرار الـوزارى للأعضاء بتحسين وتعديل وإلغاء بعض التزامات الخدمـــات الماليـة مـع مفاوضات استمرت (15) شهرا وانتهت فـــى 30 يونيـو 1995 وقـد أتفـق الأعضاء على أن الهدف من المفاوضات يجب أن يحقق الالتزام وعدم إلغاء أو سحب الالتزامات القائمة.

وقد قام الأعضاء (32 عضوا) بما فيهم الاتحاد الأوروبى مـــن إعـادة النظر فى الالتزامات المجدولة نتيجة لهذه المفاوضات وفى 21 يوليـو 1995 فإن اللجنة الخاصة بالخدمات المالية قد اتبعت نص البروتوكول الثانى مـن اتفاقية الجات. وأوصت أن يقوم المجلس باتباع قرار الالتزامات فى مجـال الخدمات المالية، وبالفعل تبنى المجلس هذه القرارات وكذلك اتبع المجلـــس الجداول المعدلة واعفاءات الخدمات المالية.

وفى 28 يوليو قام المجلس بمراجعة وإتمام الجداول القومية والاعفاءات المتداولة فى جولة أوروجواى ومن عدد 32 عضو قاموا بتعديل التزاماتـــهم نتيجة للمفاوضات، فإن 29 منهم أبدو القبول على البروتوكول الثـــانى مـــن اتفاقية الجات وأن 20 عضو قاموا بتحسين الالتزامات فى مجال التأمين، 24 عضو فى مجال الخدمات المصرفية و 17 عضو بتعديل خدمات التـــأمين و 25 عضو فى الخدمات المالية الأخرى، وقام ثلاثة عشر عضوا بمراجعــــة الاعفاءات المقررة فى الخدمات المالية وبالفعل تم تنفيذ والعمل بالالتزامــات المعدلة، والاعفاءات الملحقة اعتبارا من 1 سبتمبر 1996، وبعـــد 1 نوفمـــبر 1997، كان للأعضاء إمكانيـــة حتـــى 12 ديســـمبر 1997 لتعديـــل وســـحب الالتزامات عن الحقوق المالية، واستأنفت المفاوضات حول الخدمات المالية فى أبريل 1997 بهدف التوصل إلى التزامـــات تتيـــح للأعضـــاء الدخـــول والاشتراك بالسوق ومع نهاية شهر يونيو 1997 قدم عدد 82 جدول (خاصــــة بعدد 96 عضو) تشمل الالتزامات الخاصة بالخدمات الماليـــة، أمـــا لجنـــة الخدمات المالية التجارية فقد تابعت سير المفاوضات علاوة على التطورات الحديثة فى مجال تحرير الخدمات المالية التجارية فى الدول الأعضاء وقـــد قامت اللجنة بمناقشة الأمور الفنية مثل التمييز بين الوضـــــع 1 (التوريـــد) والوضع 2 (الاستهلاك فى الخارج) وتصنيف الخدمـــات الماليـــة المتعلقـــة بجداول الالتزامات النوعية للخدمات المالية.

5. السمات التجارية لحقوق الملكية الفكرية:

تم بحث اتفاقية النظام التجـــارى الدولـــى لحقـــوق الملكيـــة الفكريـــة (المعروف باسم اتفاقية TRIPS) الذى يقوم على الاعتراف بأن قيمة الســـــلع والخدمات يعتمد على الخبرة والمعرفة الفنية، وأن هذه الاتفاقية قد وضعـــت الحد الأدنى من المقاييس الدولية لحماية المعرفة العلمية حماية حقوق الطبع

والنشر والعلامات التجارية والبيانات الجغرافيـــة، والتصـــاميم الصناعيـــة وحقوق (براءة) الاختراع.

كما يتضمن أحكام حقوق الفكرية، وتسوية المنازعات متعددة الأطراف، وتسمح لأعضاء منظمة التجارة العالمية بتلبية التزاماتهم وأن أعضاء الدول المتقدمة يجب أن يلتزموا بجميع أحكام هذه الاتفاقيـــة منـــذ 1 ينـــاير 1996 وبالنسبة لهذه الدول فأن الفترة الإنتقالية تبلغ خمسة أعوام(حتـــى 1 ينـــاير 2000) بينما الدول النامية فإن الفترة الإنتقالية تبلغ إحدى عشرة عاما حتـــى (2006) وإن أعضاء الدول المتقدمة ملتزمه بالاعلان عن تطبيقها إعتبـــارا من 1996.

ونظرا لصعوبة دراسة وفحص التشريع فإن الأعضاء قد تعهدوا بتوفير المعلومات عن كيفية تلبية التزاماتهم علاوة علـــى الاخطـــار بـــالنصوص التشريعية من خلال الإستجابة الى قائمة التساؤلات، وهذه المعلومات تمثـــل أساس مراجعة التشريع الذى يقوم المجلس بتنفيـــذه، والمجلـــس قـــد بـــدأ المراجعة فى يوليو 1996 مع دراسة التشريع الموضوع من قبـــل أعضـــاء الدول النامية حول حقوق الطبع، إلى جانب التشريع فى مجـــال العلامـــات والسجلات التجارية وبراءة الاختراع، والتصاميم الهندسية، والرقابة علـــى التقاليد المانعة للتنافس والاحتكار فى التراخيص التعاقدية وسوف يتم تطبيق هذه الاتفاقية على الدول النامية، وإن الالتزامات المقررة فى اتفاقية (TRIPS) قد تم تطبيقها على جميع الأعضاء اعتبارا من 1 يناير 1996 بما فـــى ذلـــك الأعضاء الذين لهم الحق فى الفترات الانتقالية المقررة فـــى الاتفاقيـــة وأن المجلس إذ يعترف بحق الأعضاء الذين لهم مجموعة من الاختبارات حـــول تلبية الالتزام بالإخطار عن القوانين واتخاذ الترتيبات فى سبيل التيسير مـــن تطبيق هذه الالتزامات.

6. فض المنازعات:

يلاحظ أن المنظمة منذ إنشاءها فى مطلع يناير 1995 باشرت نشـــاطها فى جانب فض المنازعات التجارية بين الدول أعضاء المنظمة. ووفقا لمـــا نص عليه اتفاق فض المنازعات فإنه يحق للعضو المتضرر مـــن طـــرف عضو آخر أو أكثر من عضو لأى نوع من انواع الاتفاقات المبرمة والتـــى تقع فى إطار منظمة التجارة العالمية أن يرفع دعوى الى منظمـــة التجـــارة ممثلة بالمجلس العام وذلك بعد استنفاذ فرص التوصل إلى حل ودى يتـــلاءم مع روح الاتفاقات، وعندها يتم تشكيل لجنة للتحقيق فى الموضوع واقـــتراح صيغة الحكم الذى يتناسب مع مضمون الدعوى.

وقد تضمن الاتفاق على التفاهم عبر عمل هذه اللجان، وما يجب عملـــه وذلك وفق جدول زمنى ولا تمنع أى دولة من أى التزام إلا من خلال آليـــة فض المنازعات فى المنظمة كما يمنعون من القيام بأى اجـــراءات عقابيـــة بناء على قرار ذاتى بوقوع مخالفة دون الرجوع إلى الجهاز المختص فـــى المنظمة المتمثل بالمجلس العام.

وانطلاقا من ذلك فقد عرضت على المنظمة منذ انشاءها كثـــيرا مـــن موضوعات المنازعات منها ما تم إجراء الحلول بشأنه والبعـــض الآخـــر لازالت قيد النظر فى إطار المنظمة وهنا سوف نقوم بتوضيح ذلـــك علـــى النحو التالي:

1/6 – شكوى مقدمة من تشيلى وبيرو ضد المجموعـــة الأوروبيـــة بشـــأن الاجراءات التى اتخذتها المجموعة الاوروبية للحـــد مـــن اســـتيراد المحار[1] وقد عقد أول اجتماع لجهاز فض المنازعات فـــى فـــبراير

(1) Focus, Wto. March April 1996. No 8 – P. 1

1995 وعرض على هذا الاجتماع أول نزاعين أمام المنظمة الجديدة فقد تقدمت سنغافورة بطلب إجراء مشاورات مع ماليزيا بسبب قيام ماليزيا بحظر استيراد مادتى البوليثيلين، والبوليبروفلين وهما من المشتقات البتر وكيماوية إلا بعد الحصول على تراخيص استيراد وقد بدأ هذا النزاع فى أبريل 1994 أيضا عرضت فنزويلا موافقة الولايات المتحدة على البدء فى مشاوراتها بخصوص القوانين التى وضعتها هيئة حماية البيئة الامريكية فى ديسمبر 1993 والتى تحد من واردات الولايات المتحدة من الجازولين وتقوم بالتمييز ضد الجازولين المستورد من فنزويلا بما يضر بمنتجاتها[1] وفعلا قام جهاز فض المنازعات بتسوية الدعوى الاخيرة واستطاعت فنزويلا أن تكسب الجولة الاولى لصالحها كما تقدمت البرازيل بنفس الشكوى إلى جهاز فض المنازعات. وهناك نزاع بين اليابان والولايات المتحدة الامريكية حيث إدعت الولايات المتحدة الامريكية بأن اليابان أغلقت أسواقها فى وجه قطع غيار السيارات الامريكية فى بداية عام 1995 عند اعتزامها القيام باجراء عقابي بفرض جمارك تصل نسبتها إلى 100% ضد 13 نوع من السيارات اليابانية بحيث تصل قيمة هذه العقوبات إلى 6 مليارات دولار وياتى هذا الإجراء فى ضوء البند 301 من القانون التجارى الأمريكي الذى يعطى الحق للرئيس الأمريكي سلطة فرض اجراءات عقابية ضد الدول التى تتبع ممارسات تجارية فى غير صالح المنتجين الامريكيين. وقد قامت اليابان فى 22 مايو

- المحار (نوع من أنواع الحيوانات البحرية).

(1) أماني محمود فهمي، منظمة التجارة العالمية، السياسة الدولية. العدد 122، اكتوبر 1995، ص 200.

- المجلس يعني مجلس حل المنازعات.

1995 بتقديم شكوى ضد الولايات المتحدة إلى جهاز تسوية المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية على أساس عدم شرعية العقوبات المنفردة التى ستقوم بها الولايات المتحدة.

2/6 – شكوى من الولايات المتحدة ضد الاتحاد الاوروبى حول المقاييس الخاصة بمنتجات اللحوم وقد طالبت الولايات المتحدة بعقد اجتماع جهاز حل المنازعات لحل النزاع حول استخدام بعض المواد التى لها تأثير على الهرمونات (هرمونات الماشية) وكذلك حظر استيراد منتجات اللحوم من الولايات المتحدة والتى لا تتوافق مع اتفاقية الزراعة في المادة الرابعة وبالفعل تم تشكيل المجلس فى 20 مايو 1996.

3/6 – شكوى من كندا ضد المنتجات الاوروبية: حول مقاييس منتجات اللحوم. وقد طالبت كندا بالنظر فى حظر استيراد الماشية ولحوم الماشية المعالجة ببعض المحاليل التى لها تأثير على الهرمونات. وبالفعل تم تشكيل المجلس فى 16 أكتوبر 1996 ووافقت الاطراف على نفس القوائم المستخدمة فى نزاع الولايات المتحدة مع الاتحاد الاوروبى.

4/6 – شكوى من الولايات المتحدة ضد اليابان حول المقاييس خاصة بورق وافلام التصوير الفوتوغرافي وقد طالبت الولايات المتحدة النظر فى القواعد والقوانين اليابانية التى تؤثر على التوزيع والبيع الداخلى لأفلام التصوير الفوتوغرافي وادعت الولايات المتحدة أن الحكومة اليابانية قد خالفت المواد 3 ، 10 من اتفاقية الجات وتم تشكيل مجلس حل المنازعات فى 16 أكتوبر 1996.

5/6 – شكوى من الشركات الأوروبية حول الحرية الكوبية وميثاق التضامن الديموقراطي 1996 وغيرها من القوانين الصادرة عن الكونجرس الأمريكي حول العقوبات التجارية ضد كوبا، واعترضت الشركات الأوروبية على القيود التجارية الأمريكية على السلع الكوبية ورفض منح التأشيرات واستبعاد الرعايا الغير أمريكان من الأراضي الامريكية والتى تخالف بذلك الالتزامات الأمريكية تجاه اتفاقية منظمة التجارة العالمية، ومخالفة لاتفاقية الجات وادعت الشركات الأوروبية بأن مقاييس الولايات المتحدة حول الحرية الكوبية تؤدى إلى اختلال المزايا المتاحة وتعوق تحقيق أهداف اتفاقية الجات 1994، وتم تشكيل لجنة فى 20 نوفمبر 1996 لبحث الشكوى المقدمة.

6/6 – شكوى من الولايات المتحدة حيث تدعى اخفاق الهند فى الوفاء بالتزاماتها المقررة بالمواد (63، 70) من اتفاقية المنتجات الكيماوية الزراعية، المنتجات الدوائية وتم تشكيل المجلس فى 20 نوفمبر 1996.

7/6 – شكوى من الولايات المتحدة تتضمن قيام تركيا بفرض ضرائب على العوائد من عرض الافلام الأجنبية ويعد ذلك مخالفا لاتفاقية الجات المادة الثالثة، وتم تشكيل لجنة فى 25 فبراير 1997 وفى يوليو 1997 أعلنت الاطراف عن تسوية الخلاف.

8/6 – شكوى من الولايات المتحدة ضد الأرجنتين خاصة ببعض المقاييس الخاصة بالواردات من الأغذية والمنسوجات حول فرض ضرائب نوعية على هذه المنتجات أعلى من الفئة المقررة وترى الولايات المتحدة أن هذه المقاييس تخالف المواد من 2 ، 7 ، 8 ، 10 من اتفاقية الجات وتم تشكيل لجنة فى 25 فبراير 1997.

9/6 – تقدمت كل من استراليا والأرجنتين والولايات المتحدة الأمريكية ونيوزلندا كل على انفراد بطلب تشكيل فريق لفحص شكواهم ضد المجر لتقديمها دعم لتصدير الزراعة وذلك مخالفة لما قدمته من التزامات محددة خلال جولة أوروجواي من التخلص التدريجي من الدعم الزراعي واستدلت على ذلك بالمبالغ المدرجة فى ميزانية الدولة لتقديم هذا الدعم وقد وافقت المجر أن هناك ارتباط بين خطة الاصلاح الاقتصادى وجداول الالتزامات الزراعية وان هناك سوء تفاهم للموضوع.

وقد تم تشكيل فريق واحد لبحث النزاع وقد احتفظت كل من كندا، واليابان، وتايلاند، وأوروجواي بالحق فى التدخل فى النزاع كأطراف ثالثة فى هذه القضية.

10/6– طلبت كل من تايلاند وماليزيا وقف حظر استيراد الولايات المتحدة الأمريكية من الجمبري[1] الذى بنيت أسبابه على صدور قانون أمريكي محلى بشأن حماية الحيوانات البحرية وليست له صفة دولية بما يخالف القواعد العامة وبناء على شكوى كل من تايلاند وماليزيا وانضمت اليهما باكستان تم تشكيل فريق بحث الموضوع بما يترتب عليه من آثار سلبية على صادرات تلك الدول من هذا الصنف، وأن المشاورات الثنائية مع الولايات المتحدة الأمريكية لم تنتهى إلى نتيجة وبالرغم من أن وجهة نظر الولايات المتحدة أن الأثر الاقتصادى لهذا الخطر ضئيل، ألا أنها وافقت على تشكيل فريق لبحث المنازعة، وقد طلبت العديد من الدول الاحتفاظ بحقها فى

---

(1) يسمي الفرديس Wild-harvested Shrimps

الدخول كطرف ثالث فى المنازعة وهى استراليا، كولومبيا والاتحاد الأوروبى جواتيمالا، هونج كونج، الهند ، اليابان، نيجريا، الفلبين، سنغافورة، سيريلانكا.

ويلاحظ أن هذا العدد الكبير من الدول التى طلبت الانضمام فى هذه المنازعة لا يرجع إلى اهتمامها بصادرات الجمبرى، وانما يرجع لمبدأ حظر الاستيراد ولأسباب ترجع الى البيئة وحمايتها من ناحية، واتخاذ اساس الحظر صورة قانون أو تشريع وطنى غير مرتبط بأى اتفاق دولى.

11/6- اعتراض الولايات المتحدة الأمريكية على القرار الأوروبى الذى من شانه اعادة التبويب الجمركى لبعض معدات الحاسب الآلى Local Area Network Adaptor Cards حيث كان يتم تصنيعها كاملة البيانات الاتوماتيكية الى أن تم تعديلها إلى بند آخر هو معدات اتصالات وقد أدى اعادة التصنيف لنفس السلعة أن أصبحت التعريفة الجمركية 7.5% بدلا من 3.5% فى الحالة السابقة، مما اعتبرته الولايات المتحدة الأمريكية مخالفة لما قدم الاتحاد الأوروبى من النزاعات فى اطار اتفاقات التجارة فى السلع وعند تشكيل فريق لبحث المنازعة ابدت كل من الفلبين واليابان وكوريا وسنغافورة الرغبة فى الدخول كاطراف ثالثة.

ثامنا: عناصر القوة فى منظمة التجارة العالمية:

1. النظام الذى تقوم عليه:

يمكن القول أن النظام الذى تقوم عليه منظمة التجارة العالمية من أهم عناصر قوتها ويتضح ذلك بمقارنة جات 1994 بجات 1947 حيث أننا يمكن أن نرصد تقدم واضح ومتعدد الجوانب فإذا كان جات 1947 لا تخرج عن

كونها مجرد ترتيبات ناتجة عن اعتماد قسم من ميثاق هافانا. وكانت هـــذه الترتيبات مجرد اتفاق دولي في صورته المبسطة وعبارة عن بروتوكـــول مؤقت بين الدول الموقعة عليه فإن اتفاقية مراكش وملاحقها المنشئة لجـــات 1994 معاهدة تتوافر لها بكل وضوح عناصر الالزامية.

ومع هذه الالزامية المتوافرة لجات 1994 فإن نطاقها القانوني قد راعـــي إلى حد كبير التعايش بين مسألتين: التماثل، والتنوع فى التعامل مع الـــدول أعضاء منظمة التجارة العالمية فالتماثل يبدو واضحا بسريان شرطى الدولة الأكثر رعاية، والمعاملة الوطنية لرعايا الدول الاخرى مع منح كل الـــدول ذات الحقوق القانونية فى إطار عضويتها للمنظمة.

أما التنوع فيبدو ظاهريا بإقرار الاعفاءات من تطبيق أحكام الاتفاقيـــات متعددة الأطراف. حيث تجيز إعفاء أى طرف عضو من التزام معين بشرط الحصول على موافقة نصف عدد الاعضاء زائدا واحد. ومثـــال ذلـــك مـــا حصلت عليه الولايات المتحدة الأمريكية من اعفائـــها مـــن تنفيـــذ بعـــض السياسات الزراعية نظرا لنفوذها الكبير وسيطرتها على عدد كبـــير مـــن أصوات الدول الأعضاء.

كما أن الدول الأقل نموا تعتبر معفاة من الالتزام بتطبيق بعض قواعـــد ومبادئ الجات خاصة فيما يتعلق بحماية صناعتها ومواردها الطبيعية.

أما الاستثناءات المسموح بها فإن اتفاقية الجات 1947 والجات 1994 قـــد اجازتها للدول الأعضاء لاتخاذ عددا من التدابير الاستثنائية بشرط ألا يشكل ذلك اجراءا تعسفيا وتمييزا غير مبرر بين الدول أو تقييدا غير منظور على التجارة الدولية حيث تهدف هذه التدابير إلى حماية الاخلاق العامة وحمايـــة صحة الإنسان والحيوان، والنبات.

إن التماثل والتنوع صنوان متجاوران غير متعارضين تم بمقتضاهما كفالة أسس النجاح لعمل منظمة التجارة العالمية. وبالتالي فإن هذا المنهج الذى يشكل عنصر قوة الجات 1994 ينزع عن المنظمة الوقوع فى أحد محظورين: التعلق بأهداف نظام يسعى إلى إحداث التماثل فيما بين الدول دون مراعاة أوضاعها الفعلية، او قيام نظم متعددة وفقا للأوضاع المختلفة للدول.

لهذا فقد أحسن واضعوا الاتفاقات فى جعل التماثل فى المعاملة هو القاعدة واقرار الاعفاءات فى مجالات محددة مما يضمن وحدة النظام القانوني للعلاقات الدولية التجارية.

2. المناخ الذى تعمل فيه:

تجدر الاشارة إلى أن المناخ الذى ستمارس فيه منظمة التجارة العالمية عملها يعتبر مواتيا لنجاحها فى تحقيق اهدافها. فمن ناحية لم تعد هناك مواجهة أيديولوجية بين دول تنتمى إلى نظام اشتراكي وأخرى تنتمى إلى نظام رأسمالي. فبعد انهيار النظم الاشتراكية بات نظام اقتصاد السوق بما يتضمنه من تحرر من القيود الداخلية أو الخارجية وانحسار دور الدولة المسيطر فى العلاقات التجارية الدولية هو السائد فى معظم الدول ومن ناحية أخرى فإن المواجهة بين العالم المتقدم والعالم النامى قد خفت حدتها أو تلاشت تقريبا. فعوامل المواجهة التى برزت وتصاعدت لدى نشوب أزمة الطاقة فى أواسط السبعينات. وما أقترن بها من الدعوة إلى إنشاء نظام اقتصادى عالمي جديد تراعى فيه احتياجات دول العالم الثالث قد خمدت وحل محلها الاتجاه نحو الحوار وليس المواجهة فدول العالم الثالث بانضوائها تحت راية نظام اقتصاد السوق وخف صوت أزمة الطاقة

والمستوى المتدني في معدلات نموها أثر فشل او تعثر كثير من تجاربـــها التنموية، قد باتت تقبل ما انتهى إليه الأمر بإبرام اتفاقية مراكش وملاحقـــها أى ما ارتضته الدول المتقدمة، والذي لم تجد الدول النامية أمامها من ســبيل الا الرضوخ كون الاقتصاد يرفضه الأقويـــاء اقتصاديـــا، ومـــهما كـــانت اتجاهات تقدير مثل هذه التطورات في المستقبل فإنه ممـــا لاشـــك فيـــه أن الوسط التى ستمارس فيه منظمة التجارة العالمية نشاطها يعد مواتيا لإنجـــاز أهدافها.

3. المجال الذى تتعامل فيه:

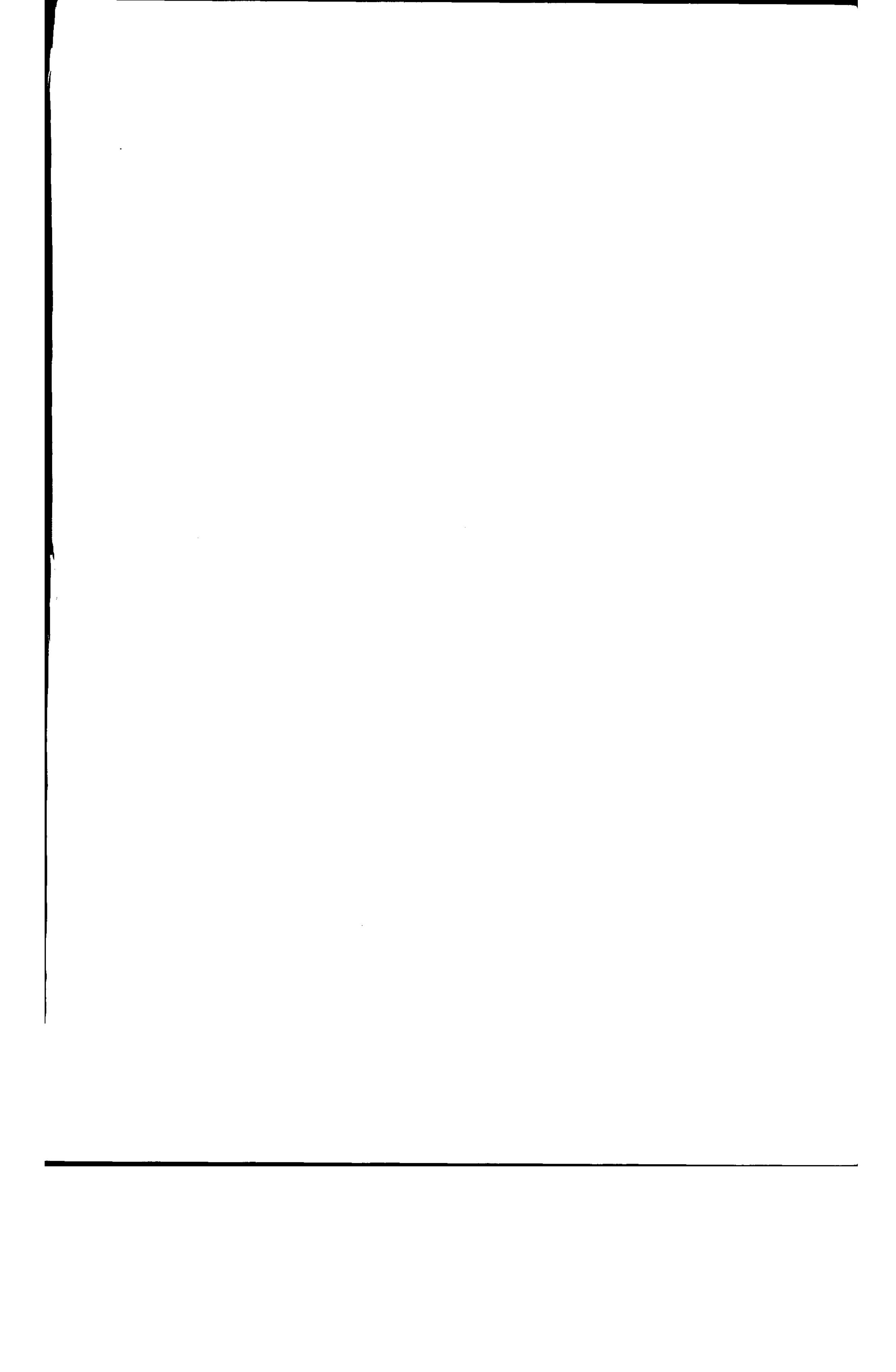
يعتبر المجال الذى تتعامل فيه منظمة التجارة العالمية عنصر قوة فـــى أداء مهامها فشمولية إختصاصها لكل قطاعات التجارة الدوليـــة، وعالميـــة عضويتها بانضواء معظم الدول إليها سيمكنها دون شك من إدارتها للنظـــام التجاري الدولى. فالمنظمة من خلال الاتفاقـــات التـــى ستشـــرف عليـــها، والأجهزة المتعددة التى ستباشر عملها عن طريقها ستجعل منها المرجعيـــة الدولية بالنسبة لما قد يثور من مشاكل تتعلق بالتجارة الدولية ويعزز من هذا المجال تناولها لمسائل ترتبط ارتباطا رئيسيا باحتياجات الدول والأفراد مـــن الناحية التجارية. لذا فإن وجود إطار دولى للمعاملات التجاريـــة والدوليـــة لابد أن يجعل الدول تحاول أن يتطابق سلوكها مع أســـس هـــذا الاطـــار. فالممارسات خارج هذا الاطار الشامل والعالمي يعـــد خروجـــا علـــى مـــا ارتضته الجماعة الدولية وبالتالي فإن معظم الدول ستكون حريصـــة علـــى عدم الخروج عن النظام التجاري الدولي الجديد.

4. الوسائل التى تستخدمها:

وضحت اتفاقية مراكش وملاحقها الأهداف وبيان السياسات ووضع التدابير اللازمة لاداء النظام التجارى الدولى لأهدافه، وإلى جانب ذلك فقد لقت إقامة مجموعة من الأجهزة التى تمتلك الاختصاص للنهوض بالمهام الممنوحة لها. فإذا كان الهيكل التنظيمى للمنظمة متعدد الجوانب، متشعب النواحي، مثار جدل حول فاعليته، فإنه لا يمكن إغفال حقيقة إنه إذا قام كلى جهاز بأداء مهامه فإنه مع استمرار الممارسة تصبح قواعد التجارة الدولية محلا لتعامل مستمر، وتقويم هذه الممارسة يمكن فى النهاية من استخلاص الجوانب الإيجابية، والجوانب السلبية لفاعلية هذه القواعد. أى أن دور الاجهزة لن يقتصر فقط على ممارسة الاختصاص، بل سيسهل استنتاج مدى بلوغ النظام التجارى الدولى لأهدافه المتوخاة من انشاء منظمة التجارة العالمية. يضاف إلى كل ما تقدم إن اسلوب التوافق أو التراضي فى اتخاذ العديد من القرارات يتناسب مع طبيعة المسائل الاقتصادية التى تتطلب الوصول إلى حلول تصالحية للمسائل محل الخلاف.

الفصـــل الخامــس

آليات منظمة التجارة العالمية



الفصل الخامـــس

آليات منظمة التجارة العالمية

تعتمد منظمة التجارة العالمية فى تطبيقها لنتـــائج جولـــة أوروجـــواي واتفاقاتها على مجموعة من الآليات الهامة التى تمكن المنظمة علـــى مـــر الزمن من تثبيت دعائم النظام التجارى العالمى وتحقيق الاهداف التى تسعى إلى تحقيقها، وتنفيذ المهام والوظائف التى أوكلت إليها.

وفى رأينا أن هذه الآليات تتركز أساسا فى آلية صنع القرارات داخـــل منظمة التجارة العالمية والتى تميزها بوضوح عن كل من صنـــدوق النقـــد الدولى والبنك الدولى وهناك أيضا آلية فض المنازعات التجارية التى تعتبر من أهم الآليات التى تقوى دور منظمة التجارة العالمية فى حسم الخلافـــات والنزاعات التجارية بين الدول الاعضاء والتى عجزت عن التعامل معـــها سكرتارية الجات هذا بالاضافة إلى آلية مراجعة السياسات التجارية التـــى تعمل على توحيد قواعد السلوك وتساعد فى إدارة المنظمة لسياسات التجارة الدولية بشكل أكثر فعالية وكفاءة ويخصص هذا الفصل لتناول تلك الآليـــات بالتفصيل على النحو التالي:

أولا: آلية صنع القرارات داخل منظمة التجارة العالمية:

يتم صياغة القرارات فى منظمة التجارة العالمية عن طريـــق اجمـــاع الآراء، أما فى حالة عدم الحصول على الاجماع فيتم اللجوء إلى التصويـــت على القرارات باعتباره العرف السائد، وتمثل كل دولة بصوت واحد، كمـــا يمكن لأى عضو تقديم اقتراح أى فقرة من فقرات الاتفاقات المرفوعة إلـــى المؤتمر الوزارى وسوف يتم النظر فيه وعرضه علـــى كافـــة الاعضـــاء

للحصول على موافقتهم جميعاً، إذا كان موضوع التعديل خاص بـــالقواعد العامة وموافقة نحو ثلثي الأعضاء فى الموضوعات الأخرى.

ويلاحظ أن منظمة التجارة العالمية تتميز عن صندوق النقـــد الدولـــى والبنك الدولى فى عملية صنع القرار والتصويت عليه حيث أن المنظمتيـــن الأخيرتين تحدد القوة الصوتية لكل دولة وفقا للمساهمة المالية للدولـــة فـــى المنظمة حيث تصل القوة الصوتية للولايات المتحدة الأمريكية إلى ما يقرب من 20% بينما فى منظمة التجارة العالمية فكل دولة تتمتع بصوت واحد فقط دون وجود حق الاعتراض لأى دولة، بغض النظر عن المساهمات الماليـــة للدولة فى ميزانية المنظمة أو حجم تجارتها الخارجية فى السوق العـــالمي، وهو ما يحقق قدراً ملائماً من العدالة وضمان استقرار مصالح الدول خاصة الدول الصغيرة والآخذة فى النمو، والاعضاء فى المنظمة.

وبشكل تفصيلي أكثر فإنه يمكن القول أن هناك أربعة أساليب تصويتيـــة لاتخاذ القرارات فى أجهزة منظمة التجارة العالمية المختلفة هى على النحـــو التالي:

1- توافق الآراء Consensus:

ويسمى التراضي أو "القبول السلبي" من وجهة نظر أخرى، وهو يعنـــى أن عدم إبداء أى من الاطراف لاعتراضه رسمياً على القـــرار المطـــروح للبت، هو بمثابة الموافقة من منظور أن التزام الصمت يعتبر موافقة علـــى القرارات التى يتم اتخاذها وهذا يعنى أن القرار الذى يصدره جهاز فـــض المنازعات سيكون نافذاً مالم يتم الاتفاق بين جميع الاعضتاء على رفضـــه ويتم اتباع هذا الاسلوب فى جميع القرارات التى تتخذها المنظمة باســـتثناء الحالات التى ينص فيها على خلاف ذلك وفقاً لاحكام المادة التاســـعة مـــن

الاتفاقية، بما فى ذلك الموافقة على إحالة طلبات الاعضاء للاعفاء المؤقت من الالتزامات الى المؤتمر الوزارى، أو عرض مقترحات الاعضاء بالنظر فى تعديل أحكام الاتفاقيات والتى تستلزم تحقيق توافق الآراء لقبول فكرة عرض التعديلات المقترحة من حيث المبدأ، اما اقرار هذه التعديلات فيتم اتباع اسلوب آخر لذلك.

2. أسلوب الأغلبية Majority:

ويستخدم أسلوب الأغلبية عند البت فى كافة القرارات التى يتخذها المؤتمر الوزارى والمجلس العام إلا فى الحالات التى ينص فيها على خلاف ذلك.

3. أغلبية الثلاثة أرباع Three - Fourth:

ويعتبر هذا الأسلوب تطويراً للنموذج التصويتي التقليدى فى مختلف المنظمات الدولية والذى يكتفى بأغلبية الثلثين للبت فى القرارات، حيث أن الصيغة الجديدة بأغلبية ثلاثة أرباع الأصوات تستدعى موافقة عدد أكبر من الأعضاء لتمرير القرارات بهدف الحفاظ على استقرار أحكام الاتفاقيات وحسن سير أعمال المنظمة.

ويقتصر استخدام هذا الأسلوب على تفسير محدد لأحكام الاتفاقيات أو للموافقة على طلب الاعفاء المؤقت من الالتزامات المقدمة من أى دولة عضو والذى سبق أن تمت الموافقة على عرضه على المؤتمر الوزارى بتوافق الآراء.

4. أسلوب أغلبية الثلثين:

ويقتصر هذا الأسلوب من التصويت فى اطار المنظمة علـــى طلبـــات تعديل أحكام الاتفاقيات الخاضعة لاشراف المنظمة باستثناء مجموعة محددة من الاحكام ثم النص على عدم جواز تعديلـــها إلا بموافقـــة كافـــة الـــدول الأعضاء ويسمي "القبول الإيجابي" بمعنى أن تعلن كافة الدول الأعضاء عن موافقتها على التعديل وهذه المواد هى:

- المادة التاسعة من اتفاقية إنشاء المنظمة، وهى المتعلقة باسلوب التصويت واتخاذ القرارات.
- المادتان الأولى والثانية من اتفاقيـــة الجـــات 1994 الخاصـــة بالمبـــادئ الأساسية.
- المادة الثانية وبالتحديد الفقرة الاولى من اتفاقية تجارة الخدمـــات وهـــى المادة الخاصة بشرط الدولة الاولي بالرعاية.
- المادة الرابعة من اتفاقية الملكية الفكرية التى تتعلق بنفس الشرط.

ثانياً: آلية فض المنازعات التجارية Dispute – Settlement Process (DSB):

1. الانشاء والقواعد الحاكمة:

تعتبر آلية فض المنازعات التجارية لمنظمة التجارة العالمية هى الأكثر فعالية بالمقارنة بما كانت عليه الأوضاع قبل انشاء المنظمة حيـــث كـــانت المسألة فى ظل سكرتارية الجات تتسم بالقصور وعدم الفعالية نظرا لغيـــاب الهيئة القضائية المخولة بالاشراف على تنفيذ هذه الاحكام، فضلا عن كونها غير ملزمة بالقدر الكافى للأعضاء، وقد أدى ذلك القصور إلى اتجاه الـــدول المختلفة نحو تبادل العقوبات التجارية والاجراءات العقابية المنفردة بدعـوى

الحفاظ على المصالح الاقتصادية أو التجارية أو لحماية حقوق الملكية الفكرية وعوائدها التجارية، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية التى كانت أكثر الدول استخداماً لمثل هذه الاجراءات العقابية المنفردة بموجب أحكام القانون التجاري الأمريكي الذى يقضى بفرض العقوبات الاقتصادية ضد الدول التى تتبع ممارسات أو سياسات ترى الولايات المتحدة فيها ممارسات غير عادلة أو غير منصفة للتجارة الأمريكية وخاصة القسم المعروف "سوبر 301" من هذا القانون الذى تلجأ إليه الولايات المتحدة لفرض العقوبات التجارية على الدول التى لا تحترم الحقوق الأمريكية فى مجال الملكية الفكرية أو تخل بمصالحها التجارية فى جوانب معينة.

ومعنى ذلك أن الوضع الذى ساد قبل انشاء منظمة التجارة العالمية كان يتيح للدول الكبرى الحق فى ممارسة ما يحلو لها من ضغوط على الدول الاخرى كى تملى عليها سياسات تجارية معينة، قد لا تخدم مصالح هذه الدول بقدر تحقيقها لمصالح الدول الكبرى، ويعزى ذلك إلى غياب نظام قانونى فعال لتسوية المنازعات يضع الضوابط ويرسى القواعد اللازمة لاتخاذ الاجراءات العقابية باسلوب سليم يكفل مصالح كافة الأطراف المعنية محل النزاع.

وتجدر الاشارة إلى أن الدول النامية لعبت دوراً رئيسياً فى التوصل لصياغة مجموعة متكاملة من المبادئ والضوابط التى تحكم عمل آلية تسوية المنازعات التجارية وتضمن حيدتها وعدالتها دون تغليب مصلحة طرف على آخر وكما توضح الفقرة الثانية من المادة الثالثة من مذكرة التفاهم حول احكام تسوية المنازعات فإن نظام تسوية المنازعات فى منظمة التجارة العالمية يمثل عنصراً مركزياً وأساسياً لتوفير الأمن والقدرة على

التنبؤ بتوجهات النظام التجارى العالمى الجديد لصيانة حقوق الأعضاء والحفاظ على التزاماتهم المترتبة بموجب الاتفاقيات الخاضعة للمنظمة وتوضح أحكام هذه الاتفاقيات وفق القواعد المعمول بها فى تفسير القانون الدولى العام ويذكر فى هذا الصدد أن التوصيات والاحكام التى تصدر عن جهاز لا تضف أو تنقص من الحقوق والواجبات الثابتة المنصوص عليها فى الاتفاقية الموقعة فى جولة أوروجواي.

ويلاحظ من ناحية أخرى أن مذكرة التفاهم تحث الأعضاء على عدم الالتجاء إلى التقاضى أمام جهاز تسوية المنازعات إلا بعد التأكد من كون ذلك هو السبيل الوحيد المتاح لدفع الضرر وحسم النزاع، وفى هذه الحالة يلتزم العضو المدعى عليه بسحب التدابير التى ينجم عنها إضرار بمصالح طرف أو اطراف أخرى بالمخالفة لأحكام الاتفاقيات ولا يجوز مطالبة المدعى بالتعويض إلا إذا تعذر قيام المدعى عليه سحب هذه التدابير أو العدول عنها، وذلك من منطلق أن استخدام اجراءات تسوية المنازعات لا يقصد منه وجود خصومة بين الطرفين ولا يجب اعتباره كذلك انما يهدف فى المقام الأول إلى تفادى وقوع مثل هذه الخصومة، لذا ينبغى على جميع الاعضاء ممارسة الحق فى استخدام هذه الاجراءات بنية حسنة وبهدف حسم النزاع التجارى الواقع بين الطرفين المعنيين.

وفى هذا الاطار الذى يمكن وضعه "بالاطار الاخلاقى" لمبادئ وقواعد تسوية النزاعات التجارية، يتم تنظيم أسلوب تسوية المنازعات التجارية من خلال عدد من المراحل المتصاعدة والتى تبدأ بالتشاور، حيث تنص الفقرتان الثانية والثالثة من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم على أن يتعهد كلا الطرفين بالنظر فى أية طلبات يقدمها الطرف الآخر تتعلق بتدابير

يتخذها الاول فى أراضيه وتضر بمصالح الثاني، وأن يوفر الفرصة الكافية للتشاور بينهما حول هذه التدابير وآثارها وتحدد المذكرة مدة عشرة أيام للاستجابة لطلبات التشاور على اساس حسن النية على ألا يتجاوز البدء فى التشاور مدة 30 يوماً من تاريخ تلقى الطلب ويؤدى عدم احترام الحدود الزمنية المنصوص عليها إلى اتاحة الحق لمقدم الطلب أن ينتقل الى المرحلة التالية فى الاجراءات ويطلب تشكيل فريق من المحكمين.

وتعنى هذه الترتيبات، تنظيم عملية التشاور وعدم ترك حرية ادارتها فى أيدى أطراف النزاع التجاري حتى لا يلجأ إليهما إلى استدام التشاور باجراء التسويف والمماطلة وإضاعة الوقت بهدف إهدار حقوق الطرف الآخر، وكذلك لضمان توافر حسن النية فى التدابير التى اتخذها العضو وتلحق ضرراً بمصالح عضو آخر أو تخل بالالتزامات المتفق عليها بين الطرفين.

فإذا ما فشلت المشاورات فى غضون 60 يوماً فى التوصل لتسوية النزاع يجوز للطرف الشاكى أن يطلب تشكيل فريق من المحكمين ويتيح الاتفاق استثناء من الالزام بالضوابط الزمنية فى الحالات التى تعتبر عاجلة، حيث يقضى فى مثل هذه الحالات بالدخول فى المشاورات فى غضون فترة زمنية لا تجاوز عشرة أيام من تاريخ تسليم الطلب والالتجاء إلى التحكيم فى حالة فشل المشاورات فى غضون فترة زمنية لا تزيد عن عشرين يوماً بدلاً من ستين يوماً فى الحالات العادية.

ويلاحظ أن القواعد الحاكمة لتسوية المنازعات فى إطار منظمة التجارة العالمية، توضحها مذكرة التفاهم السابق الاشارة إليها والتى تتضمن 27 مادة وأربعة ملاحق وتشمل مواد الاتفاق القواعد والموضوعات التالية:

- الأحكام العامة التى تتضمن النطاق والتطبيق والادارة.
- المشاورات والمساعى الحميدة والتوثيق.
- انشاء فريق التحكيم واختصاصاته وتكوينه ووظيفته واجراءاته.
- اجراءات تعدد الشكاوى وحق الاطراف الثالثة فى الانضمام الى المنازعة.
- الاستئناف.
- مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات وما يتضمن من التعويض وتعليق التنازلات وتعزيز النظام متعدد الأطراف.
- بعض الاجراءات الخاصة بالدول النامية والأقل نمواً.

أما عن الأربعة ملاحق الخاصة بالاتفاق، فتتضمن:

- الاتفاقات التى يشملها التفاهم.
- القواعد والاجراءات الخاصة أو الاضافية الواردة فى الاتفاقات المشمولة.
- اجراءات العمل.
- مجموعة الخبراء الاستشاريين.

2. الأهداف والاختصاصات:

1/2 – الاهداف:

ومن الواضح فى اطار التحليل السابق أن آلية فض المنازعات التجارية تهدف إلى ضمان التوصل إلى حل إيجابي للنزاع التجارى تحت مظلة منظمة التجارة العالمية، والأفضل فى كل الاحوال هو التوصل إلى حل

مقبول لطرفى النزاع ويتوافق مع الاتفاقات المشـمولة وفـى حالـة عـدم التوصل إلى حل بالاتفاق، يكون الهدف الأول لآلية فض المنازعات هـو عادة ضمان سحب التدابير المعنية إذا ما اتضح تعارضها مع احكام أى من الاتفاق المشمول، ولا يجوز اللجوء إلى تقديم التعويض إلا إذا تعذر سـحب التدابير فورا، على أن يكون التعويض تدبيرا مؤقتا فى انتظار سحب التدبير أو الاجراء الذى يتعارض مع اتفاق مشمول ويوفر تفاهم تسوية المنازعـات للعضو المطالب بتطبيق اجراءات تسوية المنازعات كخطوة أخيرة.

ومن ناحية يكون هدف آلية فض المنازعات البحث فى إمكانية تعليـق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بموجب الاتفاقات المشمولة على أسـاس تمييز فى تجاه العضو الآخر وذلك بترخيص من جهاز فـض المنازعـات يقضى باتخاذ الاجراءات اللازمة.

2/2 – الاختصاصات:

تنص مذكرة التفاهم الخاصة بآلية فض المنازعات على إنشـاء جـهاز لفض المنازعات السابق الاشارة إليه فى هيكل منظمة التجـارة العالميـة، ويكون مهمته الاساسية إدارة القواعد والاجراءات والمشـاورات وأحكـام تسوية المنازعات الواردة فى الاتفاقات المشمولة يغطى حالة المنازعة.

ويتمتع جهاز فض المنازعات بسلطة انشاء الهيئات الخاصة بـالتحكيم واعتماد تقارير جهاز الاستئناف ومراقبة تنفيـذ القـرارات والتوصيـات والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التى تـبرم بموجـب الاتفاقات المشمولة.

أما فيما يتعلق بالمنازعات الناشئة استنادا إلى اتفــاق تجــارى متعــدد الأطراف، فأنه لا يحق إلا للأعضاء الاطراف فى الاتفاق المشــاركة فــى الاجراءات والقرارات.

ومن ناحية أخرى يقع على عاتق جهاز فض المنازعات ابلاغ المجالس واللجان المختصة فى منظمة التجارة العالمية بتطــور أى منازعــات ذات صلة بأحكام الاتفاقات المشمولة المعنية ويجتمع جهاز فض المنازعات كلما دعت الضرورة إلى ذلك فى اطار الحدود الزمنية المنظمة لذلك بالاتفاق.

3. تشكيل فريق التحكيم واختصاصاته:

بناء على طلب أحد طرفى النزاع يتم تشكيل فريق المحكمين، ويتكــون هذا الفريق من أفراد حكوميين أو غير حكوميين مؤهلين لممارسة التحكيــم، بما فيهم الاشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء فى فرق مماثلــة أو ممــن عملوا كممثلين لطرف متعاقد فى اتفاقية الجات 1947 أو فى تدريس قــانون التجارة الدولية أو سياساتها أو نشرت لهم مؤلفات فى هذا المجال أو عملــوا كمسئولين كبار عن السياسات التجارية لدى أحد الأعضاء، بمعنى أن تتوافر لديهم الخبرة الاكاديمية والعملية فى مجال التجارة الدولية وسياساتها.

ومن ناحية اخرى يتم اختيار هؤلاء المحكمين بصورة تكفل استقلاليتهم توافر تنوع كاف فى معارضهم ومؤهلاتهم وخبراتهم علــى ألا يضــم أى فريق بين أعضائه أحد مواطنــى الاعضــاء اطــراف الــنزاع التجــاري وبالاضافة إلى ذلك، فإن هيئة المحكمين خمسة أشخاص يمارسون عملــهم بصفتهم الشخصية وليسوا كممثلين لحكوماتهم أو أية منظمة من المنظمــات وذلك لتوفير الحياد والاستقلالية لقراراتهم وأحكامهم. ويقوم فريق المحكمين بدراسة الموضوع المعروض على جهاز فض المنازعات فى ضوء أحكــام

الاتفاقية ذات الصلة، ويتوصل إلى قرار من شأنه مساعدة الجهاز على تقديم التوصيات أو اقتراح الاحكام والترتيبات المنصوص عليها فى ذلك الاتفاق، ويرفع الفريق توصياته إلى الجهاز على شكل تقرير مكتوب يشمل بيانات بالوقائع ومدى انطباق الاحكام ذات الصلة والمبررات الأساسية للنتائج والتوصيات وذلك فى مدة لا تتجاوز ستة أشهر من تاريخ تشكيل الفريق فى الحالات العادية، وثلاثة أشهر فى الحالات العاجلة.

وبعد ذلك يقوم جهاز تسوية المنازعات باعتماد فريق المحكمين بعد مرور عشرين يوما على تعميمه على الاعضاء بهدف اتاحة الوقت لدراسة التقرير وتقديم الاعضاء الذين لديهم اعتراضات على التقرير باسباب الاعتراض فى غضون عشرة أيام، وفى هذه الحالة تزيد الفترة الزمنية اللازمة لاعتماد التقرير الى ستين يوما.

ومن النقاط الايجابية فى صياغة احكام تسوية المنازعات، تظهر فى ما أتاحته تلك الاحكام من حق الاطراف المتنازعة فى استئناف أحكام فريق المحكمين نظرا للطبيعة الالزامية لهذه الاحكام مما يستوجب إتاحة حق الاستئناف للتأكد من عدم وقوع غبن على أى الاطراف بسبب التزامه بأحكام جهاز فض المنازعات.

4. جهاز الاستئناف:

تشير المادة 17 من الاتفاقية إلى أن جهاز فض المنازعات عليه أن يقوم بتشكيل جهاز دائم للاستئناف يضم فى عضويته سبعة أشخاص، يتم اختيار ثلاثة من بينهم لكل قضية ويعملون بالتعاون من خلال نظام تحدده اجراءات عمل جهاز الاستئناف ويعين هؤلاء الاعضاء لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة فقط، ويتألف الجهاز من أشخاص مشهود لهم بالكفاءة

والمتانة الرفيعة والخبرة الراسخة فى مجال القانون التجارى الدولى ويتـــم تعينهم بصفة شخصية تستوجب انقطاع صلاتهم بالوطن الام كلية والاستقالة من كافة المناصب التى كانوا يشغلونها فور التعيين على أن تعكس عضوية جهاز الاستئناف الى حد كبير هيكل عضوية منظمة التجارة العالمية.

ولا يجوز لطرف بخلاف أطراف النزاع ممارسة الحق فـــى اســتئناف قرارات هيئة المحكمين حيث يقتصر هذا الحق فقط على أطراف النزاع فى كل حالة ويلاحظ أن دور جهاز الاستئناف يقتصر فقط علـــى النظـــر فـــى الجوانب القانونية الواردة فى تقرير فريق المحكمين والتفسيرات القانونيـــة التى توصل إليها، وليس النواحى الموضوعية للتقرير، بمعنى تأكيد توافـــق توصيات وقرارات فريق التحكيم على الاحكـــام القانونيـــة الـــواردة فـــى الاتفاقيات ذات الصلة والتفسير السليم لهذه الاحكام وهو ما يمكـــن وصفـــه بقيام جهاز الاستئناف بقبول أو رفض تقرير المحكمين من الناحيتين الشكلية والقانونية فقط دون التطرق للنواحى الموضوعية. ويحق لجهاز الاســتئناف اقرار او تعديل أو نقض نتائج واستنتاجات فريق التحكيم، وبانتهاء أعمـــال جهاز الاستئناف فى كل حالة يعتمد تقريره جهاز تسوية المنازعات وتقبـــل به أطراف النزاع دون شروط ما لم يقر جهاز الاستئناف عدم قبول قـــرار المحكمين.

ومن ناحية اخرى لا يملك جهاز الاستئناف فى توصياته أو يضيف إلى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها فى الاتفاقيات أو ينتقص منها، وإنمـا يصدر توصياته بسحب أو تعديل التدابير وفقا لاحكام هذه الاتفاقيات، وتعـد تلك التوصيات نهائية ويلاحظ هنا أن كافة اجـــراءات تســوية المنازعـــات والتحكيم والاستئناف تقوم على أساس التزام العضو بما يصدره الجهاز مـن

أحكام، ولكن ماذا يكون الوضع إذا ما رفض عضو الامتثال لأحكام صدرت ضده من قبل جهاز تسوية المنازعات واقرها جهاز الاستئناف أى أصبحت نهائية وملزمة؟ وفى هذه الحالة يتعين على العضو الذى صدرت ضده الاحكام، إذا طلب إليه أن يدخل فى مفاوضات فى غضون فترة زمنية معقولة مع اى طرف يطالب بتطبيق اجراءات تسوية المنازعات وذلك بهدف التوصل إلى تعويض مقبول للطرفين، فإذا ما تعذر ذلك فى غضون 20 يوما تحسب بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة السابق الاتفاق عليها، جاز للعضو المضار أن يطلب إلى جهاز فض المنازعات الترخيص له بوقف تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بموجب الاتفاقيات على العضو المشكو فى حقه، أى وقف تمتعه بالمعاملة التفضيلية المتبادلة المنصوص عليها.

5. الاجراءات العقابية التبادلية:

من منظور حرص الاتفاق على ألا يؤدى استخدام العضو لحقه فى وقف تطبيق التنازلات درءا لضرر تعرض له، إلى الحاق مزيد من الضرر بمصالح هذا العضو، وخوفا من ألا يحقق ذلك الاجراء الردع الكافى للطرف المخالف، فقد أقر الاتفاق فى هذا الشأن مبدأ جديدا لم يكن مطبقا من قبل فى النظام التجاري العالمى، ربما نظرا لطبيعته السابقة التى اقتصرت على التجارة السلعية فقط، وهو مبدأ الاجراءات العقابية التبادلية Cross Relation والمقصود بهذا المبدأ هو أنه يجوز للطرف المضار أن يقوم بتعليق ووقف التزاماته تجاه الطرف المخالف فى مجالات وقطاعات ليست بالضرورة هى نفس القطاع أو المجال محل الخلاف، ولقد حدد الاتفاق عدة مراحل لهذا الاجراء على النحو التالي:

1/5 – يحق للطرف المضار تعليق التزاماته تجاه الطرف المخالف بموجب الاتفاق الذى أقره جهاز فض المنازعات وقوع انتهاك لاحكامه يضر بحقوق هذا العضو فإذا كان الانتهاك فى قطاع تجارة السلع الزراعية مثلا يحق للطرف المضار وقف التزاماته تجاه الطرف المخالف فى هذا القطاع تحديدا.

2/5 – فإذا ما كان هذا الاجراء غير فعال من حيث أثاره الرادعة على الطرف المخالف، يحق للعضو المضار وقف التزاماته تجاه الأخرى قطاع التجارة السلعية ككل سواء كانت سلعا زراعية – محل المخالفة – أو صناعية او غيرها.

3/5 – فإذا ما ثبت أيضا عدم فعالية ذلك يحق له فى هذه الحالة وقف التزاماته تجاه الطرف المخالف فى أى قطاع آخر لا صلة له بالقطاع محل الخلاف، كأن يعلق التزاماته فى أحد أو كافة قطاعات الخدمات مثلا أو حقوق الملكية الفكرية وهكذا.

ويلاحظ بشكل عام أنه اجراء تصاعدى الهدف منه الحفاظ على مصالح الطرف المضار وتحقيق الردع الكافى للعضو المخالف، وعلى الرغم ما يوفره هذا المبدأ الجديد من مرونة للطرف المضار فى اتخاذ الاجراءات الرادعة إلا أن هذه المرونة ليست مطلقة فلقد قضى الاتفاق على ألا يتجاوز مستوى ما ثم وقفه من تنازلات بأى حال حجم الضرر الناجم عن المخالفة أو التدابير التى اتخذها الطرف الآخر بالمخالفة لأحكام الاتفاقيات ذات الصلة وذلك لضمان درء الضرر دون الحاق ضرر آخر بمصالح الطرف المخالف واستمرار النزاع التجارى دون نهاية.

ومن الملاحظ على هذا العرض التحليلي لاحكام جهاز فض المنازعات أنها نمت صياغتها بصورة متوازنة لتحقيق العدالة فيما بين الدول الاعضاء وتكفل التزام الجميع بأحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية بما يضمن مصالح كافة الدول الاعضاء وخاصة الدول النامية والأقل نموا فى مواجهة طغيان مصالح الدول الكبرى التى تملك القدرة والوسيلة، بما يحد من قدرتها على اتخاذ اجراءات عقابية انفرادية ضد الدول الأصغر بفرض املاء سياسات تجارية معينة، حيث يكفل نظام فض المنازعات فى هذه الحالة حق الدول النامية فى الالتجاء لجهاز فض المنازعات لاتخاذ ما يلزم من اجراءات لوقف مثل هذه الممارسات واقرار حق الدول المضارة فى التعويض، ولقد اقر الاتفاق فى مادته 124 احكاما خاصة بالدول الأقل نموا، وحث الدول الاخرى بعدم التسارع للالتجاء إلى الاجراءات التعويضية تجاه الدول الأقل نموا.

وفى حالة قيام إحداها بالغاء أو تعطيل التزاماته بموجب الاتفاقيات وذلك بالنظر إلى الأوضاع الاقتصادية المتردية فى هذه الدول وبالتالى ارجاع عدم وفائها بالتزاماتها إلى عدم قدرتها على تنفيذ هذه الالتزامات، كما يلاحظ أيضا أنه بغرض الحفاظ على فعالية اجراءات تسوية المنازعات وضمان حيدتها وانصافها فقد اصدر الوزراء فى اجتماعهم بمراكش قرارا يقضى باخضاع قواعد اتفاق واجراءات تسوية المنازعات فى منظمة التجارة العالمية للمراجعة الشاملة فى غضون أربع سنوات بهدف الاستفادة من الخبرة التطبيقية المكتسبة فى هذه الفترة للنظر فى استمرار تطبيق هذه القواعد كما هى أو تعديلها أو حتى الغاء بعضها وذلك حتى لا تتحول هذه الاجراءات إلى اطار بعضها وذلك حتى لا تتحول هذه الاجراءات إلى اطار قانونى جامد يتجاوز الهدف من ورائه وهو تسهيل التبادل التجارى الدولى

وضمان ممارسته وفقا لأسس وضوابط عادلة ومنصفة ومتوازنة وتخضـــع أية تعديلات فى هذا الصدد إلى الاحكام المنظمـــة لعمليـــة تعديـــل مـــواد الاتفاقيات المختلفة الخاضعة لاشراف منظمة التجارة العالمية ويلاحـــظ أن آلية فض المنازعات تسعى لتوفير الحلول الايجابية لأى خلاف يخص كـــل الأطراف ويتلاءم مع شروط اتفاقيات أوروجواي والتدرج فى حل الخلافات وذلك من خلال إقامة مؤتمر للاعضاء المعنيين لبحث موضـــوع الخـــلاف وعرض النتائج على المدير العام لمنظمة التجارة العالمية والذى يقوم ببـــذل العديد من المحاولات اللازمة للوساطة بين الأطراف لوقف النزاع، وفـــى حالة عدم التوصل إلى حل فإن العضو الشاكى له الحق فى هذه الحالة إلـــى اللجوء إلى جهاز فض المنازعات DSB الذى يقوم بدوره باتخاذ عـــدد مـــن الاجراءات التى تهدف الى الوصول إلى حل عادل وملزم لاطراف الصراع مع عدم قدرة أى طرف من أطراف النزاع من منع صدور قرارات جـــهاز فض المنازعات مع توفير الحق لاستئناف قرارات هيئة المستشارين.

6. مراحل فض المنازعات التجارية:

وخلاصة التحليل فى مجال ايضاح جهاز فض المنازعـــات التجاريـــة كآلية لتسوية تلك المنازعات بيـــن الـــدول الاعضـــاء أن عمليـــة تســـوية المنازعات تتم على مراحل، وذلك على فترات زمنيـــة مقبولـــة وبطريقـــة تلقائية ويمكن ايضاح هذه المراحل بالتفصيل على النحو التالي:

1/6 – مرحلة المشاورات والمصالحة:

وعندما تتقدم الدولة المدعية إلى جهاز فض المنازعات بطلـــب عقـــد مشاورات ثنائية مع الدولة المدعية عليها والتى يتحتم عليها الـــرد خـــلال عشرة أيام بحيث تبدأ عملية التشاور والمصالحة فى غضون 30 يوما مـــن

تقديم الطلب. وفي حالة عدم الرد أو التشاور خـــلال الفـترة المحـددة أو محاولة عرقلة المشاورات يحق للدولة المدعية طلب انشاء هيئة تحكيم. أمـا إذا تم التشاور ولكنه أخفق فى تسوية النزاع خلال 60 يوما من تاريخ تقديـم طـلب التشاور يحق للطرف المدعى أن يطلب تكوين فريق تحكيم خـــلال فترة 60 يوم من اقرار الدولتين بفشل التشاور كما يجوز لأى طـــرف فـــى النزاع طلب المساعى الحميدة والتوفيق والوساطة خلال 60 يوما من تـاريخ تقديم التشاور أو اثناء الفترة التى يتم فيها اتخاذ اجـــراءات تكويـــن هيئـــة التحكيم ويجوز للمدير العام بحكم وظيفته أن يعرض مســاعيه الحميـدة أو التوفيق والوساطة بين طرف النزاع.

2/6 – مرحلة تشكيل هيئة التحكيم:

وفى هذه المرحلة تشكل هيئة التحكيم بناء على طلب الدولة المدعيـة إن لم يوافق أعضاء جهاز فض المنازعات باجماع الآراء على تكوينه. وتشكل الهيئة من 3 إلى 5 افراد حكوميين أو غير حكوميـــين مـــن ذوى الخـــبرة والكفاءة وبصفتهم الشخصية. ويعتبر تشكيل الهيئة نهائيا ولا يمكن لأى من الطرفين أن يعترض عليه ألا لاسباب ملحة ويقضى الاتفـــاق ايضـــا بـــألا تتجاوز المدة التى تصدر فيها هيئة التحكيم تقريرها النهائي 6 أشـــهر منـــذ تاريخ تشكيل الهيئة لسرعة البت فى المنازعات. أما فى الحالات المستعجلة فلا تزيد المدة من 3 أشهر (حالة السلع القابلة للتلف) وبحد أقصى 9 أشـــهر فى الحالتين إذا استلزم الأمر ذلك مع الزام هيئة التحكيم بتوضيـــح أســـباب التأخير كتابة إلى جهاز فض المنازعات.

3/6 – مرحلة مداولات هيئة التحكيم:

وتكون فيها مداولات هيئة التحكيم سرية ودون حضور طرفى الـــنزاع وبعدها تقدم الهيئة تقريرها النهائى لجهاز فض المناطعات لاعتماده خـــلال 60 يوما بعد تعميم التقرير على الأعضاء ما لم تقرر هيئة التحكيم باجمـــاع الآراء السلبي عدم اعتماد التقرير.

4/6 – مرحلة إمكانية اللجوء إلى جهاز الاستئناف:

ويلاحظ هنا أنه لن يتم اعتماد تقرير هيئة التحكيم من قبل جهاز فــض المنازعات إذا قرر أحد طرفى النزاع الاستئناف. ويقدم الجـــهاز تقريــره خلال 60 يوما من تاريخ تقديم الاستئناف لكى يعتمـــد مـــن جـــهاز فــض المنازعات على أن يقبله طرفا النزاع دون شـــرط. إلا إذا قـــرر الجـــهاز باجماع الآراء السلبي عدم اعتماد التقرير.

5/6 – مرحلة التعويض وتعليق التنازلات والامتيازات أو التفويض بالرد الانتقامى:

وفى هذه المرحلة ينبغى على الطرف الخاسر أن يعلـــم جـــهاز فــض المنازعات خلال 30 يوما من تاريخ اعتماد التقرير النهائي بنوايـــاه فيمـــا يتصل بتنفيذ التوصيات والقرارات الواردة فى هذا التقريـــر، وفـــى حالـــة رفض التزام الطرف الخاسر بما جاء فى تقريـــر الجـــهاز يحـــق للدولـــة المتضررة والمحكوم لصالحها أن تعود للجهاز بطلب التعويضات من الدولة الخاسرة وتعليق التنازلات والامتيازات كاجراء مؤقت. ويتـــم ذلـــك علـــى أساس قطاع بقطاع وصناعة بصناعة. وأن تعذر ذلك فيمكن طلب التعويض أو تعليق التنازلات والامتيازات فى قطاع آخر غير الذى وقع فيه الضـــرر أما فى حالة عدم انصياع الدولة الخاسرة لما جاء بالتقرير النهائي المعتمـــد

فيحق للدولة المتضررة أن تطلب من الجهاز باتخاذ اجراءات انتقامية ضد الدولة الخاسرة.

ويلاحظ فى مجال التعويض وتعليق التنازلات والامتيازات أو التفويض بالرد الانتقامى، أن العضو المتهم إذا لم يقم بتعديل تصرفاته التجارية بما ينفق والحكم الصادر من المجلس العام، فإنه يحق للدولة المتضررة طلب تعويض أو توقيع عقوبات تجارية على هذا العضو كما هو واضح من التحليل السابق.

وهنا تجدر الاشارة إلى أن منظمة التجارة العالمية نفسها لن تتولى توقيع العقوبات ضد أى طرف مدان بخرق اتفاق أو الاخلال بالتزام، وأنما تفوض إلى الطرف المتضرر توقيع العقوبة، وهى أساسا سحب أو تعليق بما سبق أن قدمه هذا العضو من التزامات لصالح الطرف المدان، أى اتخاذ اجراء وقائى بالامتناع عن تعميم مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية على هذا الطرف.

ومن ناحية أخرى فإن العقوبة من الممكن ألا تكون من جنس العمل بمعنى أن اخلالا بالتزام متعلق بالتجارة من السلع، من الممكن أن يواجه بعقوبة تتعلق بالتجارة فى الخدمات أو بحقوق الملكية الفكرية أو الاستثمار.

ولعل من الملاحظ أن هذا الجانب من آلية فض المنازعات قد ينطوى على شئ من عدم التكافؤ فى قوة العقوبة، أو عدم التناسب بين الاخلال بالتزام معين والعقوبة الممكن توقيعها فى هذا الشأن، فطالما أن توقيع العقوبة متروك للطرف المتضرر فإن قدرة الأقوياء على معاقبة الضعفاء ستكون أكبر من قدرة الضعفاء على فرض عقوبات مؤثرة أو رادعة على الاقوياء، فمثلا إذا تصورنا حدوث نزاع بين الولايات المتحدة الأمريكية

وبنجلاديش فإن فرض عقوبة بواسطة بنجلاديش على صادرات الولايات المتحدة إليها سوف يكون تأثيره أقل كثيرا من العقوبة التى من الممكن أن تفرضها الولايات المتحدة على صادرات بنجلاديش إليها[1].

ثالثا: آلية مراجعة السياسات التجارية:

وتهدف آلية مراجعة السياسات التجارية إلى الاسهام فى زيادة التزام جميع الاعضاء بالقواعد والضوابط والتعهدات بموجب الاتفاقات التجارية المتعددة الاطراف، وحيثما أمكن بالاتفاقات الجماعية متعددة الأطراف عن طريق زيادة شفافية السياسات والممارسات التجارية للأعضاء على اقتصادات الأعضاء الآخرين وعلى النظم التجارية المتعددة الأطراف.

وفى هذا الاطار فقد أنشأت المنظمة جهازا دائما لمراجعة السياسة التجارية بعد أن كانت آلية مؤقتة فى عام 1995 ويتولى الجهاز مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية. ولتحقيق أقصى درجة ممكنة من الشفافية. يقدم كل عضو تقارير منتظمة إلى الجهاز تتضمن وصف السياسات والممارسات التجارية ومعلومات أحصائية حديثة استنادا إلى نموذج متفق عليه ويقره الجهاز ويراعى فى هذا الخصوص ظروف الدول النامية والأقل نموا بحيث توفر لها أمانة المنظمة المساعدات الفنية التى تطلبها. كذلك يرسل الجهاز تقارير الأعضاء محل المراجعة مصحوبة بتقارير الأمانة إلى المؤتمر الوزاري للاحاطة والعلم.

ويعد الجهاز عرضا شاملا لتطورات البيئة التجارية الدولية التى يكون لها تأثير على نظم التجارة متعددة الاطراف بحيث يكون مصحوبا بتقرير

---

(1) Stevens, After The GATT Uruguay Round Implications For Developing Countries, P2

سنوي من المدير العام يبرز الأنشطة الرئيسية للمنظمة والسياسات المهمة التى تؤثر على النظام التجارى العالمى. كذلك تجرى المنظمة تقييمها لعمل آلية مراجعة السياسات التجارية فى فترة لا تزيد عن 5 سنوات من تاريخ سريان اتفاقية منظمة التجارة العالمية أول يناير 1995 بحيث تقدم نتائج التقييم إلى المؤتمر الوزاري ثم تتم عملية التقييم بعد ذلك بصورة دورية وعلى فترات تحددها المنظمة ويلاحظ أن آلية مراجعة السياسات التجارية تنبئ بتزايد دور منظمة التجارة العالمية فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد، حيث أن هذه الآلية تكفل لها حق مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء ومتابعة التزامها بأحكام ومبادئ اتفاقيات أوروجواي من خلال تقديم واتاحة الفرصة من خلال تعميم هذه المراجعات لكافة الأعضاء للدخول فى مشاورات ومفاوضات مع بعضهم البعض لتحقيق التجانس فى السياسات وضمان المصالح المتبادلة عملا بمبدأ الشفافية Transparency الذى يقضى بأن الرسوم الجمركية تعتبر شكل الحماية الوحيد الذى تسمح به منظمة التجارة العالمية لحماية الصناعة الوطنية من المنافسة الاجنبية، فى حين تمنع الاجراءات والقيود الكمية كحظر الاستيراد أو تقييد الكميات المستوردة فيما يعرف بنظام الحصص وتنص الاتفاقية فى اطار مبدأ الشفافية على تبادل التنازلات الجمركية بين الدول الأعضاء، وتشمل الاعفاء الجمركى الكامل أو خفض شرائح التعريفة الجمركية أو تثبيت هذه الشرائح عند حد أقصى لا يجوز زيادته.

مع ملاحظة أن مبدأ الشفافية Transparency الذى تهتم به آلية مراجعة السياسات التجارية ينطبق أيضا على تجارة الخدمات حيث نصت اتفاقية تجارة الخدمات GATS على أنه على كل عضو ان ينشر جميع الاجراءات ذات الصلة وذات التطبيقات العامة التى تتعلق بتنفيذ هذه الاتفاقية أو تؤثر

على تنفيذها وذلك دون ابطاء وفى موعد لا يتجـاوز بـدء سـريان هـذه الاجراءات، وينبغى أيضا نشر جميع الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة فى الخدمات أو المؤثرة فيها والتى يكون العضو قد وقع عليها وعموما ينبغـى أن تكون المعلومات متاحة بأى طريقة أخرى.

بل تقضى اتفاقية تجارة الخدمات GATS انه على كل عضو أن يحظـر مجلس التجارة فى الخدمات دون ابطاء وسنويا على الاقل بأية قوانيـن او انظمة أو مبادئ توجيهيه إدارية جديدة أو باى تعديلات على الموجود منـها تؤثر تأثيرا كبيرا على التجارة فى الخدمات التى تشملها الالتزامات المحددة بموجب هذه الاتفاقية، بل على كل عضو أن يستجيب دون ابطاء لأى طلب من أى عضو آخر لمعلومات محددة بشان الاجراءات ذات التطبيق العـام التى أتخذها أو الاتفاقات الدولية التى يوقعها الأعضاء وينبغى على الـدول الاعضاء عموما، انشاء نقاط استفسار فى غضون سنتين من بـدء إنشـاء منظمة التجارة العالمية مع اعطاء بعض المرونة للدول النامية.

وهكذا يلاحظ أن منظمة التجارة العالمية من خلال آلياتـها المختلفـة ستتولى القيام بالدور الرئيسي فى إدارة السياسات التجارية الدولية وتؤثـر فى توجهاتها ومستقبلها بصورة تفوق فى صلاحيتها تلك الممنوحة لكل مـن صندوق النقد الدولى والبنك الدوليين، حيث لا تسفر عضوية الـدول فـى هاتين المنظمتين عن أى التزام تلقائى بسياسات محددة بينما يعنى الانضمام لمنظمة التجارة العالمية الالتزام تلقائيا بكافة مبادئها وأهدافها وأحكام جميـع اتفاقياتها وآلياتها دون استثناء أو شروط، ودون أن يكون لأى عضو الحـق فى التحفظ على أى من أحكام هذه الاتفاقيات دون الحصول علـى موافقـة سائر أعضاء المنظمة.

مع ملاحظة أن آلية مراجعة السياسات التجارية هى الجهـة المنوطـة لمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفق المدد الزمنية المتفق عليها والتى تتراوح بين عامين للدول المتقدمة إلى أربعة اعوام للـدول الناميـة وستة أعوام للدول الاقل نموا ويأتى التفاوت فى المدد الزمنية المحددة وفقـا لطبيعة الظروف الاقتصادية لكل مجموعة من الـدول ومـدى اسـتقرارها ومعدلات تطورها ونظرا للطبيعة غير المستقرة لاقتصاديات الدول الناميـة والاقل نموا فى ظل ما تشهده من تطورات وتعديلات عديدة ومتعاقبة تتـاح فترة زمنية أطول للمراجعة لاتاحة الفرصة لاستقرار السياسات الجديدة التى تطبقها هذه الدول حتى يمكن تقييمها بشكل موضوعى.

وتنطوى مراجعة السياسات التجارية على مراجعة التشريعات الوطنيـة واللوائح والاجراءات التى تنظمها سواء فى السلع أو الخدمات، مما يعنـى امتداد ولاية منظمة التجارة العالمية على التشريعات الوطنية ذات الصلـة بالتجارة، وتعكس عملية متابعة السياسات التجارية للدول الأعضـاء وفـق الآلية المتفق عليها فى هذا الصدد أحد المهام الرئيسـية لمنظمـة التجـارة العالمية التى جاءت من ضمن اتفاقية انشـائها فـى مراكـش بـالمغرب وبالصورة التى تضمن اتفاق هـذه السياسـات مـع القواعـد والضوابـط والالتزامات المتفق عليها فى اطار منظمة التجارة العالمية وياتى فى هـذا الاطار انعقاد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسئوليات جهاز مراجعة السياسات التجارية الذى يطبق آلية مراجعة تلك السياسات.

ويثار التساؤل الهام هنا فى مجال آلية مراجعـة السياسـات التجاريـة للدول الأعضاء حول مدى قدرة منظمة التجارة العالمية فى التأثير على تلك السياسات التجارية سواء فى الدول النامية أو الدول المتقدمة وهنا يمكـن أن نورد بعض الملاحظات الهامة فى هذا المجال:

1- تراعى آلية مراجعة السياسات التجارية أن هناك إمكانات لحماية الصناعات المحلية من الواردات المنافسة ليس فقط اعتمادا على التعريفات الجمركية، بل أيضا من خلال ما يسمى بالاجراءات الوقائية التى يجيز لأى دولة من الدول الأعضاء اتخاذ اجراءات حمائية للوقاية من تدفق الواردات من أى منتج بكميات متضخمة ووفق شروط توقع أو تهدد بايقاع ضرر جسيم بالمنتجين المحليين للمنتج نفسه او للمنتجات المثيلة التى تتنافس مباشرة مع هذا المنتج وتتمثل الاجراءات الوقائية فى تعليق التزامات الدولة العضو المتضررة كليا أو جزئيا أو سحب التنازلات أو تعديلها، التى قام بها فى مجال خفض التعريفات الجمركية.

2- عند التعامل مع آلية مراجعة السياسات التجارية، يراعى أن كل دولة عضو تتخذ اجراءات ضرورة لحماية الاخلاق العامة أو لحماية الصحة العامة أو حياة الانسان والحيوان والنبات أو لحماية التراث الوطنى أو الآثار التاريخية أو للحفاظ على الموارد الطبيعية القابلة للتضوب أو اتخاذ اجراءات للحد من صادرات سلع محلية معينة من أجل تأمين الكميات الضرورية منها للصناعة المحلية أو تطبيق اجراءات للحصول على السلع ذات العرض المحدود وتوزيعها ، بالاضافة إلى أن لكل عضو أن يتخذ ما يراه من اجراءات لحماية الأمن القومى وخصوصا اجراءات حجب بيانات معينة أو عدم اذاعتها لمساسها بالأمن أو فرض قيود تتعلق بالمواد القابلة للانشطار أو بالتجارة فى السلاح والذخيرة والمعدات العسكرية أو غير ذلك من القيود التى قد تقتضيها ظروف الحرب أو الطوارئ.

ويضاف إلى ذلك أن آلية مراجعة السياسات التجارية تراعـــى أيضـــا، الاستثناءات المعروفة لمادة الاعفاءات Waivers حيث تجيز هذه المـــادة أى إعفاء أى دولة عضو من التزام معين موافقة ثلثى الأعضـــاء وبشـــرط أن يزيد عدد الموافقين على النصف، ومن أمثلة ذلك ما تتمتع بـــه الولايـــات المتحدة الأمريكية من بعض الاعفاءات فى مجال السياسات الزراعية(1).

3- أن آلية مراجعة السياسات التجارية، تواجه دائما ضغوطا مستمرة مـــن قبل الدول المتقدمة، حيث أن صناع السياسات التجارية فى تلك الـــدول يصدق عليهم القول الخاص أنهم عندما يتحدثون فهم أصحاب مبـــادئ وعندما يعملون فهم أصحاب مصالح، حيث أن هذه الدول تسعى إلـــى تحرير التجارة وتضغط من أجل المزيد من التحرير بمقدار ما تتطـــابق مصالحها التجارية الوطنية مع مبادئ حرية التجارة، لكنها عندما تجـــد أن هذه المبادئ ستلحق الضرر بمصالحها فإنها تتجه الى تقييد التجـــارة وحماية الصناعة الوطنية. ومن هنا فإن تحرير التجارة الدولية لدى هذه الدول يتم بمقدار محسوب وفق المصلحة. ولعل من الأمثلة الشهيرة فى هذا المجال، أن الدول الصناعية المتقدمة تتخذ ما اتفق علـــى تســـميته بالاجراءات الرمادية Gray Area Measures، بـــهدف حمايـــة مصالحـــها التجارية القومية. ويطلق هذا المصطلح على مجموعة مـــن الأســـاليب والترتيبات التجارية التى تطبقها بعض الدول من أجل تقييد الـــواردات من الدول الاخرى إلى أسواقها المحلية أو من أجل زيادة صادراتها إلى الأسواق الخارجية. وقد أطلق هذا الاسم على ذلك النوع من الترتيبـــات التى تقع ما بين المنطقة البيضاء التى تحتوى على المســـموحات فـــى

---

(1) يمكن الرجوع فى ذلك إلى:

د. إبراهيم العيسوى، الجات وأخواتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص27.

اتفاقيات منظمة التجارة العالمية كما أنها لا تقع تماما فى المنطقة السوداء التى تشمل على الممنوعات بمقتضى تلك الاتفاقيات، وانما هى تقع فى منطقة بين المنطقتين يتداخل فيها الابيض مع الأسود ولذلك سميت بالمنطقة الرمادية، الأمثلة على هذه الاجراءات كثيرة مثل اجراءات الحد الطوعى للصادرات واجراءات التوسع الطوعي فى الاستيراد وترتيبات التسويق المنظم وترتيبات التقييد الطوعى للتجارة، فاليابان تتفنن فى فرض قيود على دخول المنتجات الأجنبية أسواقها أو تمنعها من الدخول أصلا، فمثلا قد تتطلب القيود الفنية المتشددة الموضوعية من جانب اليابان على السيارات المستوردة فترة تصل إلى ثلاثة أشهر من أجل الافراج عن سيارة مستوردة واحدة، كذلك فإن نظام المشتريات الحكومية مصاغ بطريقة تجعله مقصورا على الشركات اليابانية.

4- تواجه آلية مراجعة السياسات التجارية أيضا قانون التجارة الأمريكي الصادر فى عام 1974 والمعدل فى عام 1988 والذى ينطوى على القسم 301 وتعديلاته المعروفة، ويقضى هذا القسم ويخول للإدارة الامريكية بفرض عقوبات من طرف واحد ضد صادرات الدول الاخرى التى قد تتخذ اجراءات تجارية أو غير تجارية يعتبرها المشرع الأمريكى غير عادلة أو ضارة بالمصالح الأمريكية طبقا لمعايير لم ترد فى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ولا شأن لبعضها بمبادئ حرية التجارة، ومن أهم هذه المعايير عدم احترام الدول حقوق الانسان، او عدم تطبيقها نظاما مقبولة لاستخدام العمالة بما يخفض الأجور ويقلل من فرص بيع الصادرات الأمريكية، أو تطبيقها اجراءات تجارية غير منصفة، أو اتخاذها اجراءات تؤثر بشكل سلبى فى الاستثمارات الأمريكية فيها أى

تمنع دخول هذه الاستثمارات أو تقيد بعض تصرفاتها أو تطبيقها قوانين تحرم الولايات المتحدة الأمريكية من الحماية الكاملة والفعالة لحقوق الملكية الفكرية التى تملكها.

وهكذا فقد اقامت الولايات المتحدة الأمريكية، نظاما للعقوبات التجارية يوازي نظام فض المنازعات ومراجعة السياسات التجارية فى منظمة التجارة العالمية حيث أنه بمقتضى القانون 301 المعدل يعد وزير التجارة الأمريكي قائمة سوداء بالدول التى تعرقل الصادرات الأمريكية وتتخذ تجاهها نظام العقوبات التجارية الأمريكية من جانب، وهى مسألة تثير علامة استفهام كبيرة حول آلية مراجعة السياسات حيث أن الولايات المتحدة الأمريكية تطالب الدول الأخرى الالتزام باتفاقات منظمة التجارة العالمية وفى نفس الوقت تمارس فعليا نظاما صارما للعقوبات التجارية فكيف يستقيم ذلك مع الاتجاه إلى تحرير التجارة العالمية، وهى تمثل معضلة كبيرة أمام آلية مراجعة السياسات التجارية ومدى فاعليتها وقد يخفف من ذلك أن الولايات المتحدة الأمريكية تستخدم هذا القانون 301 وتعديلاته بشكل تهديدي فى كثير من الحالات ولكن الأصل فإنها تلتزم بقواعد منظمة التجارة العالمية واجراءات فض المنازعات التجارية مع الاطراف الاخرى فى ظل منظمة التجارة العالمية.

ولا تلجأ إلى أخذ حقها بيدها مباشرة كما يقضى القانون 301 وتعديلاته إلا إذا اقتضت الضرورة ذلك.

5- لازالت الدول المتقدمة تمارس سياسات الدعم للسلع الزراعية أى المنتجين الزراعيين وعلى رأس هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي وكذلك اليابان.

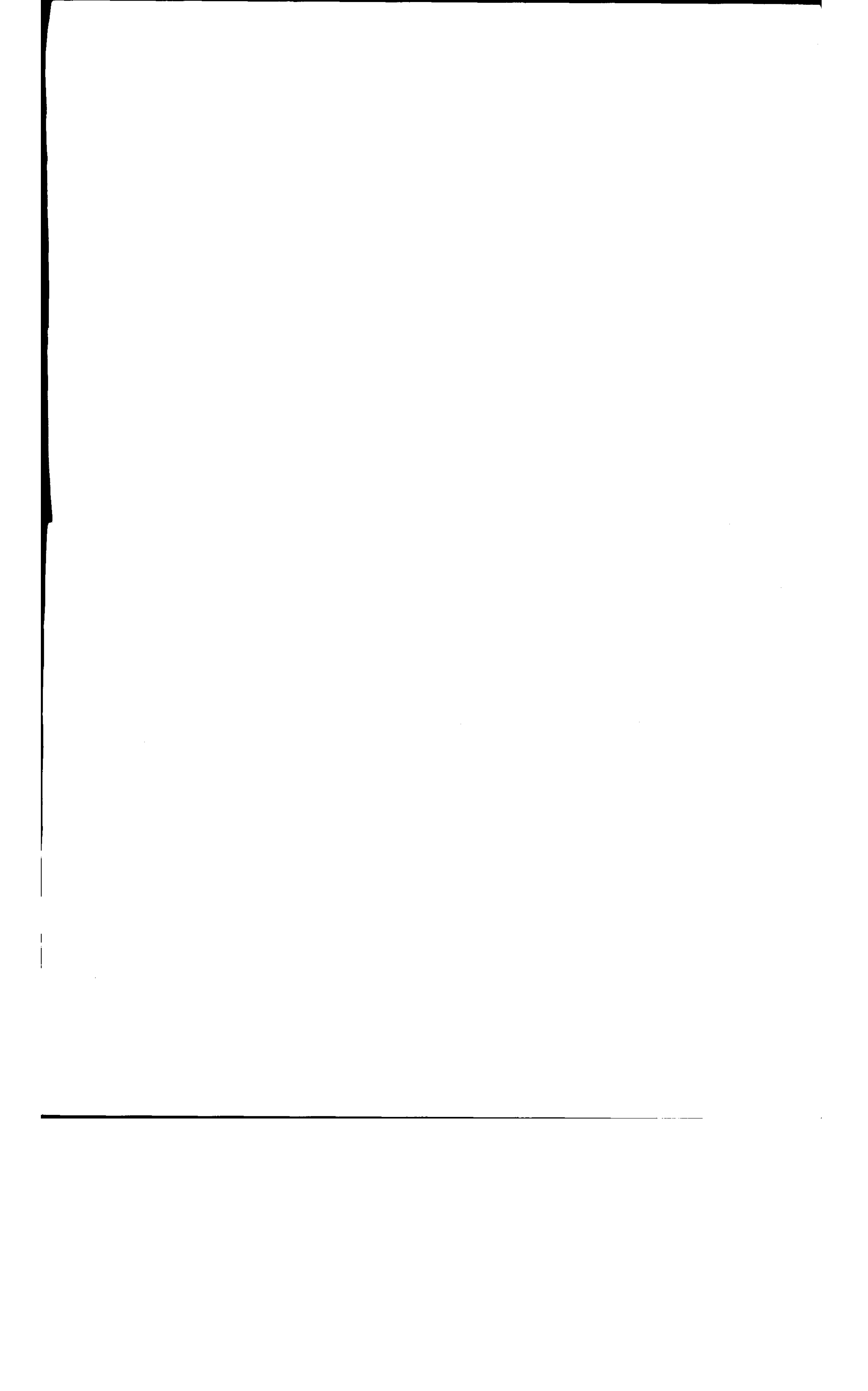
6- لازالت الدول النامية تعانى من استمرار الدول الصناعية المتقدمة في اغلاق أسواقها أمام الكثير من صادرات الدول النامية، وبالتالى فإن ذلك يعتبر تحدى آخر تواجهه آلية مراجعة السياسات التجارية.

ويبدو أن هذه التحليلات السابقة تشير إلى أن آلية مراجعة السياسات التجارية ستواجه العديد من المشكلات والقضايا التى يبدو أنها ستظل قائمة لفترة ليست قصيرة وتحتاج إلى المزيد من الجهد والمفاوضات الشاقة للوصول إلى أوضاع أفضل فى مجال تحرير التجارة العالمية خاصة وأن آلية مراجعة السياسات التجارية للدول تتم دون أن يترتب على هذه المراجعة آثار قانونية فهى مراجعة عامة غير ملزمة وفيها تتاح الفرصة للدول لشرح سياساتها التجارية والسياسات المالية والنقدية والانتاجية التى تؤثر على التجارة الدولية وتتاح فيها الفرصة أيضا لابداء الملاحظات وطرح الاسئلة على الدول محل المراجعة، وفى ضوء ذلك يعد تقريرا عن السياسات التجارية للدول محل المراجعة تعتمد على أى من المصادر التى تراها وليس فقط من خلال البيانات التى تقدمها الدولة مع الأخذ فى الاعتبار مرة أخرى أن عملية مراجعة السياسات التجارية اتفق على أن تتم للدول الأربع الكبرى مرة كل عامين ولباقى الدول المتقدمة مرة كل أربع سنوات وللدول النامية مرة كل ستة سنوات وهى مسألة تحتاج دائما إلى أوقات متباعدة ومن ثم تتم التحسينات فى هذا المجال عبر الزمن.

الفصـــل السادس

المنازعات التجارية والقضايا المطروحة على منظمة التجارة العالمية

(نـــظرة تحلـــيلة)



الفصل السادس

المنازعات التجارية والقضايا المطروحة على

منظمة التجارة العالمية

(نظرة تحليلية)

لعل من الأهمية بمكان الاقتراب بدرجة أكبر نحو تحليل النزاعات التجارية التي طرحت على آلية فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية حيث يثار تساؤل الكثيرين عن طبيعة هذه المنازعات التجارية ونوعية الخلافات التجارية والدول محل النزاع هل هي دول نامية فيما بينها أم دول متقدمة فيما بينها أم هي دول متقدمة فيما بينها أم دول نامية مع دول متقدمة أم هي تجمع بين كل هؤلاء، فمن هم المتنازعون وعلى ماذا يتنازعون، وما الذي فعلته منظمة التجارة العالمية بآلياتها تجاه هذه المنازعات أو النزاعات التجارية.

ومن ناحية أخرى يلاحظ منذ انتهاء جولة أورجواي الشهيرة في 1994 كانت هناك قضايا خلافية مطروحة أجلت عملية حسمها على أمل إطلاقها في مفاوضات أخرى أو على مائدة المؤتمرات الوزارية التي اتفق على أن تعقد كل سنتين على الأقل، حيث توجد قضايا مطروحة مثل الإغراق الاجتماعي وتشغيل العمالة وحقوق الملكية الفكرية والقضايا البيئية وغيرها من القضايا التي تحتاج إلى إلقاء الضوء عليها، وتتبعها تحليلياً، للتعرف على طبيعتها وإلى أين وصلت نقاط الاختلاف والاتفاق حولها.

بناء على ذلك يحاول هذا الفصل إلقاء الضوء على تلك الموضوعات من خلال التحليل التالي:

أولا : تحليل المنازعات المقدمة للمنظمة خلال الفترة 1998/1999 – 1999/2000.

كما أشرنا من قبل في الفصل الخامس، أن هناك جهاز لفض المنازعات التجارية، يقوم بإدارة قواعد وإجراءات ومشاورات لتسوية المنازعات ويتمتع بسلطة إنشاء فرق التحكيم، ويتبعه جهاز دائم للاستئناف يتولى مراقبة التنفيذ للقرارات والتوجيهات ولقد باشر هذا الجهاز نشاطه في فض وحل المنازعات التجارية بين أعضاء المنظمة وفقاً لما نص عليه اتفاق فض المنازعات مع بداية إنشاء منظمة التجارة العالمية في يناير 1995. مع الأخذ في الاعتبار أن هذه الآلية هي الأقوى مما كان عليه الوضع في ظل سكرتارية الجات، وفي ضوء ذلك عقد أول اجتماع لجهاز فض المنازعات في 1995/2/10 وعرض على هذا الاجتماع أول نزاعين أمام منظمة التجارة العالمية حيث تقدمت سنغافورة بطلب لإجراء مشاورات مع ماليزيا بسبب قيام الخيرة بحظر استيراد مادتي البوليثيلين والبوليبرولين وهما من المشتقات البتروكيماوية إلى بعد الحصول على تراخيص استيراد، وقد بدأ هذا النزاع في إبريل 1994، وقد استطاعت هيئة حل المنازعات أن تسوي هذا النزاع وتم إخطار الدول المعنية بذلك في 1995/7/19. كذلك فقد عرضت فنزويلا موافقة الولايات المتحدة على البدء في مشاوراتها بخصوص القوانين التي وضعتها هيئة حماية البيئة الأمريكية في ديسمبر 1993 والتي تحد من واردات الولايات المتحدة من الجازولين، وتقوم بالتمييز بين الجازولين لمستورد من فنزويلا بما يضر منتجاتها. وبالفعل قامت هيئة حل المنازعات بتسوية هذه الشكوى، واستطاعت فنزويلا أن تكسب الجولة الأخيرة لصالحها، إما بتغيير الشروط الحمائية على صادراتها من

الجازولين وإما بتطبيق الشروط نفسها على الانتـــاج الأمريكـــي. وتجـــدر الإشارة إلى ان البرازيل قد تقدمت بنفس الشكوى إلى هيئة حل المنازعات، إلا أن هذا النزاع لم يحسم بعد نظراً لاستئناف الولايات المتحدة الأمريكيـــة للحكم.

ويعد النزاع بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية من اهم النزاعـــات التي تصدت لها منظمة التجارة العالمية إذ أنه مثـــل أول اختبـــار حقيقـــي للمنظمة بما يعنيه من مواجهة صارمة تحمل نذر الحرب التجارية بين أكبر شريكين في منظمة التجارة العالمية، وقد نشأ هذا النزاع حول عدم شـــرعية العقوبات التجارية التي تفرضها الولايات المتحدة الأمريكية والمتمثلة فـــي فرض رسوم جمركية على السيارات اليابنية المصدرة إليها وذلـــك طبقـــاً لأحكام القانون التجاري الأمريكي رقم (301) الذي يعطي الرئيس الأمريكـي سلطة فرض إجراءات عقابية ضد الدول التي تتبع ممارسات تجارية فـــي غير صالح المنتجين الأمريكيين وتجد الإشارة بأن هذا النزاع لم يحسم بعـد حتى الوقت الراهن.

وفيما يلي عدد من الجداول التي توضح المنازعات التي عرضت علـى جهاز فض المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية منذ عـــام 1995 حتـــى مارس 1999 والتي تم تشكيل لجان تحكيم بصددها وتاريخ تقديـــم الدعـــوى وسبب النزاع القائم ووضع النزاع القائم داخل المنظمة.

يتضمن المنازعات التي قدمت إلى منظمة التجارة العالمية خلال الفترة من يناير 1995 - 19 مارس 1999

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى	وضع النزاع داخل منظمة التجارة العالمية
1	فنزويلا	فرض الولايات المتحدة لقواعد خاصة للغازولين في حين انها استثنت الغازولين الأمريكي وفنزويلا دولة مصدرة للغازولين إلى الولايات المتحدة	الولايات المتحدة الأمريكية	2 نوفمبر 1994	أنشأت لها لجنة تحكيم في 10 إبريل 1995
2	الولايات المتحدة	طبيعة المقاييس الكودية فيما يتعلق بالاختبارات والتقنيات المطبقة على المنتجات الزراعية.	كوريا	6 إبريل 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 3 يوليو 1995
3	البرازيل	نفس الشكوى الفنزولية المتعلقة بفرض الولايات المتحدة الأمريكية قواعد خاصة للغازولين.	الولايات المتحدة الأمريكية	12 إبريل 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 31 مايو 1995
4	كندا	إجراء المجموعة الأوروبية المتمثل في الحد من استيراد التجارة	المجموعة الأوروبية	24 مايو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 19 يوليو 1995
5	المجموعة الأوروبية	الضرائب اليابانية على شراب الكحول		29 يونيو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 27 ديسمبر 1995
6	كندا	إجراء المجموعة الأوروبية للحد من استيراد الحبوب	المجموعة الأوروبية	10 يوليو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 11 أكتوبر 1995
7	كندا	الضرائب اليابانية على شراب الكحول		17 يوليو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 11 أكتوبر 1995
8	الولايات المتحدة	الضرائب اليابانية على شراب الكحول		17 يوليو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 27 أكتوبر 1995
9	بيرو	إجراء المجموعة الأوروبية للحد من استيراد المحار	المجموعة الأوروبية	25 يوليو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 11 أكتوبر 1995
10	الولايات المتحدة	إجراء المجموعة الأوروبية للحد من استيراد الحبوب	المجموعة الأوروبية	26 يوليو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 11 أكتوبر 1995
11	تشيلي	إجراء المجموعة الأوروبية للحد من استيراد المحار	المجموعة الأوروبية	31 يوليو 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 11 أكتوبر 1995

تابع الجدول

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى	وضع النزاع داخل منظمة التجارة العالمية
12	المجموعة الأوروبية	المقاييس اليابانية المؤثرة على شراء معدات الاتصالات	اليابان	24 أغسطس 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 25 أكتوبر 1995
13	الهند	النظام البولندي لاستيراد السيارات	بولندا	28 سبتمبر 1995	أنشأت لها لجنة تحكيم في 1 نوفمبر 1995
14	جواتيمالا، الهند، المكسيك، الولايات المتحدة	نظام المجموعة الأوروبية بصدد استيراد وتسويق وبيع الموز	المجموعة الأوروبية	28 سبتمبر 1995	شكلت لها لجنة تحكيم في 1 نوفمبر 1995
15	تايلاند	إجراء المجموعة الأوروبية للحد من استيراد الأرز	المجموعة الأوروبية	11 أكتوبر 1995	شكلت لها لجنة تحكيم في 1 نوفمبر 1995
16	كندا	المقاييس الأوسترالية بصدد استيراد أسماك السلمون	أستراليا	11 أكتوبر 1995	شكلت لها لجنة تحكيم في 10 نوفمبر 1995
17	كندا	المقاييس الكورية بخصوص المياه المعبأة	كوريا	8 نوفمبر 1995	شكلت لها لجنة تحكيم في 10 نوفمبر 1995
18	الولايات المتحدة	المقاييس الأوسترالية بصدد استيراد أسماك السلمون	أستراليا	17 نوفمبر 1995	شكلت لها لجنة تحكيم في 21 نوفمبر 1995
19	الولايات المتحدة	المقاييس الخاصة باستيراد اللحوم	الشركات الأوروبية	25 إبريل 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 20 مايو 1996
20	كندا	المقاييس الخاصة باستيراد اللحوم	الشركات الأوروبية	14 يوليو 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 16 أكتوبر 1996
21	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بورق وأفلام التصوير الفوتوغرافي	اليابان	25 يوليو 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 16 أكتوبر 1996
22	الشركات الأوروبية	الحرية الكوبية وميثاق التضامن الديمقراطي والقوانين التي أصدرها الكونجرس حول العقوبات التجارية ضد كوبا	الولايات المتحدة الأمريكية	10 أغسطس 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 20 نوفمبر 1996

تابع الجدول

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى	وضع النزاع داخل منظمة التجارة العالمية
23	الولايات المتحدة	حماية امتياز المنتجات الكيماوية والزراعية الدوائية	الهند	15 أغسطس 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 20 نوفمبر 1996
24	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بالتجارة والاستثمار في قطاع السيارات	البرازيل	19 أغسطس 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 5 ديسمبر 1996
25	الدول الأوروبية	تقدير الضرائب على الواردات	المكسيك	27 أغسطس 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 5 ديسمبر 1996
26	الفلبين	حظر استيراد الجمبري	الولايات المتحدة	25 أكتوبر 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 15 ديسمبر 1996
27	الدول الأوروبية	مقاييس مانعة لإغراق السوق بالسماد الصلب من ألمانيا الشرقية السابقة	الولايات المتحدة الأمريكية	28 أكتوبر 1996	شكلت لها لجنة تحكيم في 15 ديسمبر 1996
28	الولايات المتحدة	فرض الضريبة على عوائد الأفلام الأجنبية	تركيا	12 يناير 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 25 ديسمبر 1996وسوي الخلاف في يوليو 1997
29	الولايات المتحدة	بعض المقاييس الخاصة بالواردات على الأحذية والمنسوجات والملابس	الأرجنتين	8 يناير 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 25 فبراير 1997
30	الهند، ماليزيا، باكستان، تايلاند	حظر استيراد بعض انواع الجمبري	الولايات المتحدة	8 يناير 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 25 فبراير 1997
31	الولايات المتحدة	التصنيف الجمركي لبعض منتجات (معدات) الحاسب الآلي	الشركات الأوروبية	6 يناير 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 25 فبراير 1997
32	الولايات المتحدة	التصنيف الجمركي لبعض منتجات (معدات) الحاسب الآلي	المملكة المتحدة	15 يناير 1997	أحيل الموضوع إلى المجلس المشكل في 20 مارس 1997

تابع الجدول

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى	وضع النزاع داخل منظمة التجارة العالمية
33	الولايات المتحدة	التصنيف الجمركي لبعض منتجات (معدات) الحاسب الآلي	إيرلندا	18 يناير 1997	أحيل الموضوع إلى المجلس المشكل في 20 مارس 1997
34	المكسيك	تحقيق في منع إعراق السوق بالمنتجات الرخيصة حول استيراد الأسمنت البورتلاندي من المكسيك	جواتيمالا	20 يناير 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 20 مارس 1997
35	كندا	مقاييس خاصة باستيراد السلمون	أستراليا	10 فبراير 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 10 إبريل 1997
36	الشركات الأوروبية	مقاييس خاصة بصناعة السيارات	إندونيسيا	16 إبريل 1997	شكلت لها لجنة تحكيم في 2 نوفمبر 1997
37	اليابان	مقاييس خاصة بمنتجات السيارات	إندونيسيا	25 إبريل 1997	تم تشكيل لجنة تحكيم في 12 يونيه 1997
38	اليابان	بعض المقاييس الخاصة بصناعة السيارات	إندونيسيا	25 إبريل 1997	تم تشكيل لجنة تحكيم في 12 يونيه 1997
39	الولايات المتحدة	بعض المقاييس الخاصة بصناعة السيارات	إندونيسيا	27 إبريل 1997	تم تشكيل لجنة في 30 يوليو 1997
40	البرازيل	مقاييس خاصة باستيراد بعض الدواجن	الشركات الأوروبية	27 إبريل 1997	تم تشكيل لجنة في 3 يوليو 1997
41	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بالتجارة والاستثمار في قطاع السيارات	البرازيل	10 يناير 1997	تم تشكيل لجنة تحكيم في 15 مارس 1997
42	الدول الأوروبية	مقاييس خاصة باستيراد الحرير	اليابان	15 يناير 1997	تم تشكيل لجنة تحكيم في 15 مارس 1997
43	البرازيل	مقاييس خاصة باستيراد الطائرات المدنية	كندا	10 مارس 1997	تم تشكيل لجنة تحكيم في 15 مايو 1997
44	الدول الأوروبية	استيراد مركبة ملاحية	اليابان	26 مارس 1997	تم تشكيل لجنة تحكيم في 15 مايو 1997
45	اليابان	الإجراءات المؤثرة على المقاولات والتعاملات الحكومية	الولايات المتحدة	1997/7/18	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/3/9
46	المجموعة الأوروبية	الإجراءات الحمائية للواردات من المنتجات المجففة	كوريا	1997/8/12	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/7/23

تابع الجدول

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى	وضع النزاع داخل منظمة التجارة العالمية
47	الولايات المتحدة	الإجراءات المؤثرة على الواردات من اللبن والصادرات من المنتجات المجففة	كندا	1997/10/8	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/3/25
48	المجموعة الأوروبية	فرض ضريبة مبيعات على بعض السلع القادمة من التكتل الاقتصادي الأوروبي	الولايات المتحدة	1997/11/18	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/9/22
49	المجموعة الأوروبية	الضرائب على المشروبات الكحولية	شيلي	1997/12/15	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/3/9
50	المجموعة الأوروبية	الإجراءات الحمائية للمنتجات الدوائية	كندا	1997/12/19	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/2/1
51	نيوزلندا	الإجراءات المؤثرة على المنتجات المجففة	كندا	1997/12/29	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/3/25
52	المجموعة الأوروبية	الإجراءات التعسفية على الواردات من الأحذية	الأرجنتين	1998/4/3	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/7/23
53	الولايات المتحدة	الإعانات المقدمة للمنتجين والمصدرين لبعض المنتجات الجلدية	أستراليا	1998/5/4	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/6/22
54	الولايات المتحدة	سياسة الإغراق في منتجات الحبوب	المكسيك	1998/5/8	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/11/25
55	كندا	الإجراءات المؤثرة على منتجات الحديد الصخري	المجموعة الأوروبية	1998/5/28	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/11/25
56	المجموعة الأوروبية	سياسة الإغراق الخاصة بالقانون رقم 1916	الولايات المتحدة	1998/6/9	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/2/1
57	المجموعة الأوروبية	الروم المفروضة على بعض منتجات الصلب المنتجة في المملكة المتحدة	الولايات المتحدة	1998/6/30	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/12/17
58	اليابان	الإجراءات المؤثرة على صناعة الحاسب الآلي	كندا	1998/7/3	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/12/17
59	المجموعة الأوروبية	أقسام رقم 301 – 310 من قانون التجارة الصادر في عام 1974	الولايات المتحدة	1998/11/25	شكلت له لجنة تحكيم في 1998/3/2

وإذا حاولنا تحليل المنازعات التي قدمت إلى منظمة التجارة العلمية خلال تلك الفترة والتي بلغت 59 منازعة حسب ما تشير الجداول ، فإن تحليلنا يكون على النحو التالي:

1- أن حوالي 55% من المنازعات التجارية تتم بين الدول المتقدمة فيما بينها وتأتي في مقدمة هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية التي تمثل 30% من هذه المنازعات كدولة مرعية أو مقدمة الشكوى و20% كدولة مدعي عليها أي مقدمة ضدها الشكوى ومعنى ذلك أن الولايات المتحدة الأمريكية هي دولة شاكية أكثر منها دولة مشتكى منها وهذا الاتجاه له دلالته حيث أن الصراع والنزاع هو بين الولايات المتحدة والدول المتقدمة الأخرى وليس بين الدول النامية والولايات المتحدة الأمريكية.

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن المجموعة الأوروبية تأتي في المرتبة الثانية حيث تمثل 27% من هذه المنازعات كدولة مدعية أو مقدمة الشكوى و 22% كدول مدعي عليها أي مقدمة ضدها الشكوى ومعنى ذلك أن الاتحاد الأوروبي هو أيضاً دول شاكية أكثر منها دول مشتكى منها وهذا الاتجاه له دلالته أيضاً حيث يلاحظ أن المنازعات التجارية تميل إلى أن تكون بين الاتحاد الأوروبي وباقي الدول المتقدمة بدرجة أكثر من ما بين الاتحاد الأوروبي والدول النامية ومعنى ذلك أيضاً أن الصراعات والمنازعات التجارية هي بين الاتحاد الأوروبي وبين الدول المتقدمة الأخرى أكثر ، بل الملاحظة الأكثر دلالة أننا لو نظرنا إلى المنازعات التجارية التي طرفيها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية تمثل حوالي 19% من المنازعات التجارية المعروضة على منظمة التجارة

العالمية والتي شكلت لها لجان تحكيم كما هو واضح من الجداول المعروضة ، ولعل ذلك يشير بوضوح أن الصراعات والمنازعات التجارية لا زالت منحصرة بين القطبين الكبيرين في النظام الاقتصادي العالمي القائم وهما الاتحاد الأورزبي والولايات المتحدة الأمريكية.

2- ومن ناحية يلي الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية فيما يتعلق بالوزن النسبي كأطراف في المنازعات التجارية ، تأتي كل من كندا كدولة متقدمة واليابان كدولة متقدمة والاثنان يمثلان حوالي 18% من تلك المنازعات التجارية سواء كانت دولاً مدعي عليها أي المقدمة الشكوى أو مدعى عليها أو مشكو منها.

3- ويلاحظ من ناحية أخرى إذا حاولنا تحليل موضوع المنازعات التجارية بين الدول المتقدمة يوزنها الكبير في تلك المنازعات التجارية نجدها تنحصر وتتركز تقريباً فيما يتعلق بالمقاييس الخاصة بالمنتجات الزراعية والمقاييس الخاصة بمنتجات اللحوم واللبن والمنتجات المجففة ، وكلها حول الملف الزراعي والمنتجات الزراعية والحيوانية ، وهو الملف المليء بالمشاكل حيث ينطوي على قضايا دعم المنتجين الزراعيين والمواصفات القياسية المتعلقة بحماية البيئة وغيرها مع ملاحظة أن ذلك يتم بين الدول المتقدمة فيما بينها وهو ما قد يصحح بعض الانطباعات الخاصة لدى الدول النامية بل وشعوبها ، عندما تدخل طرف مع إحدى هذه الدول المتقدمة لا يجب أن ينظر إليها كمشكلة ضمن نظرية المؤامرة كما يحلو للبعض أن يشير فالخلافات التجارية أساسا ليس بين الدول المتقدمة والدول

النامية في هذا المجال بل في رأينا هي بين الدول المتقدمة فيما بينها أساساً.

وهنا يبرز دور منظمة التجارة العالمية في السعي إلى فض هذه المنازعات التجارية وحسمها فيما بين الدول المتقدمة أساساً.

وبالإضافة إلى الملف الزراعي ومشكلاته بين الدول المتقدمة هناك موضوعات أخرى محل خلاف تجاري كما تشير الجداول المعروضة ، حيث توجد مشكلة الضرائب اليابانية على شراب الكحول ، والتصنيف الجمركي لبعض منتجات الحاسب الآلي وبعض المنتجات السمكية وبعض منتجات الصلب وأقسام 301 - 310 من قانون التجارة الأمريكي الصادر في 1974 وتعديلاته [1]

وغيرها من المنازعات التجارية التي شكلت لها جميعاً لجان للتحكيم كما هو واضح من الجداول المعروضة.

4- يلاحظ من الجداول المعروضة أن المنازعات التجارية بين الدول النامية فيما بينها تكاد تكون غير موجودة إلا في حالتين وهي الحالة رقم 13 والحالة رقم 34 من الجداول المعروضة فالحالة الأولى رقم 13 تشير إلى أن هناك نزاع تجاري بين الهند وهي الدولة المدعية أي مقدمة الشكوى وبين بولندا وهي الدولة المدعي عليها حول النظام البولندي لاستيراد السيارات.

أما الحالة الثانية رقم 34 من الجداول ، نجدها بين المكسيك وهي الدولة المدعية أي مقدمة الشكوى وبين جواتيمالا وهي الدولة المدعي عليها أي المشكو منها وموضوع النزاع يدور حول تحقيق

---

(1) يمكن الرجوع إلى الفصل الخامس من هذا الكتاب لإيضاح هذا القانون ودلالاته.

في منع إغراق السوق بالمنتجات الرخيصة حول استيراد الأسمنت البورتلاندي من المكسيك.

والحالتين تحملان دلالات كثيرة ، منها على سبيل المثال ، أن التجارة الدولية ضعيفة بين الدول النامية أو وزنها النسبي ليس كبيراً، أم أن كفاءة تعامل هذه الدول مع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لا زالت ضعيفة ، أم ماذا ؟ فهي مسألة لا زالت تحتاج إلى بحث ودراسة ، ولكن تؤكد مرة أخرى أن المنازعات التجارية في مجال التجارة الدولية لا زالت تتركز فيما بين الدول المتقدمة مع بعضها البعض .

6- وإذا ذهبنا إلى المنازعات التجارية التي يكون أحد أطرافها دولة نامية والطرف الثاني دولة متقدمة ، فإننا سنجد أن الجداول المعروضة تشير إلى أن نسبة هذه المنازعات تصل إلى 36% من إجمالي المنازعات التجارية المقدمة أو محور الخلاف ويصل الوزن النسبي للدول النامية كدول مدعية أي مقدمة الشكوى ضد الدول المتقدمة إلى حوالي 30% وحوالي 6% هي دول متقدمة مقدمة شكوى ضد الدول النامية وهذا له دلالة هامة حيث تعنى أن الشكوى تأتي ضد الدول المتقدمة أكثر التي تمارس ما يسمى بالقيود الرمادية التي سبقت الإشارة إليها [2] بل وتتعسف عند التعامل مع الدول النامية ولديها قدرة أكبر في استخدام الإجراءات الوقائية ضد الدول النامية.

7- ومن ناحية أخرى لو حاولنا أن نتعرف على الوزن النسبي الذي تكون فيه الدول المتقدمة أوالنامية، هي الدول المدعي عليها ، فإننا سنجد أن حوال 20% من المنازعات التجارية هي ضد الدول المتقدمة حيث

---

(2) يمكن الرجوع إلى الفصل الخامس من هذا الكتاب

تكون هذه الدول في موقع الدول المدعي عليها أي المشكو منها ومن ناحية أخرى أن 6% من المنازعات التجارية تمثل دول نامية مدعى عليها أي مشكو منها وهو يؤكد الاتجاه أن الشكوى هي ضد الدول المتقدمة أكثر من الدول النامية.

8- أن موضوعات المنازعات التجارية بين الدول المتقدمة والدول النامية تدور حول القواعد الخاصة بالغازولين صناعة السيارات والطائرات المدنية وحظر استيراد الجمبري والمحار وحماية امتياز المنتجات الكيماوية والزراعية والدواجن ولا زال علف المنتجات الزراعية والحبوب والموز والأرز وغيرها يمثل موضوعاً للمنازعات بالإضافة إلى بعض الموضوعات الأخرى مثل فرض ضريبة على عوائد الأفلام الأجنبية ، والإجراءات التعسفية على الواردات من الأحذية ، وكلها موضوعات يمكن التعامل معها من خلال جهاز فض المنازعات وتشكلت لها لجان تحكيم .

وأشهر المنازعات التجارية بين الدول المتقدمة وأحد الدول النامية وهي تحديداً دولة إندونيسيا نجد أن هذه الدولة قدمت ضدها شكوى من كل من الاتحاد الأوروبي ، واليابان والولايات المتحدة الأمريكية ، كما يظهر من الجداول المعروضة ، كلها حول المقاييس الخاصة بصناعة السيارات حيث قدمت شكوى من الشركات الأوروبية ضد برنامج السيارة القومية لإندونيسيا وإعفاء واردات السيارات القومية ومكوناتها من الرسوم الجمركية وأن هذه المقاييس تخالف التزامات إندونيسيا المقررة في اتفاقية الجات في المادة الثانية وتم تشكيل لجنة التحكيم في 1997/6/12 وقدمت أيضاً شكوى من اليابان في نفس الموضوع ويتعلق ببرنامج السيارة القومية لإندونيسيا

حيث نرى اليابان أن هذه المقاييس تخالف التزامات إندونيسيا المقررة في اتفاقية الجات وتم تشكيل لجنة التحكيم أيضاً في 1997/6/12 وقدمت شكوى أيضاً في نفس الموضوع من الولايات المتحدة الأمريكية والخاص ببرنامج السيارة القومية لإندونيسيا ونرى الولايات المتحدة الأمريكية أن هذه المقاييس تخالف التزامات إندونيسيا المقررة في المواد 1،3 من جات 1994 وتم تشكيل لجنة تحكيم بتاريخ 1997/7/30

ثانياً :- الطلبات المعروضة للاستشارة أمام جهاز فض المنازعات

بنفس أسلوب التحليل السابق يمكن التعامل مع الطلبات المعروضة للاستشارة أمام جهاز فض المنازعات والتعرف على اتجاهاتها من خلال الجدول التالي:

جدول يتضمن الطلبات المعروضة للاستشارة أمام جهاز فض المنازعات

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى
1	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بالدواجن والخنزير	الفلبين	6أبريل1997
2	الدول الأوروبية	الضرائب على المشروبات الكحولية	كوريا	4أبريل1997
3	الدول الأوروبية	مقاييس خاصة بالمنسوجات والملابس والأحذية	الأرجنتين	23أبريل1997
4	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بالمنتجات الزراعية	اليابان	17أبريل1997
5	كولومبيا	مقاييس أمنية ضد أستيراد المكانس	الولايات المتحدة	28أبريل1997
6	الدول الأوروبية	حماية المنتجات الزراعية والدوائية	الهند	28أبريل1997
7	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بخدمات دليل التليفون	البلجيك	2مايو1997
8	الدول الأوروبية	مقاييس خاصة بالتجارة والاستثمار في قطاع السيارات	البرازيل	7 مايو 1997
9	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بمنع حقوق الطبع والنسخ	إيرلندا	14مايو1997
10	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة لسيادة حقوق الملكية الفردية	الدنمارك	14مايو1997
11	الولايات المتحدة	الضرائب على المشروبات الكحولية	كوريا	23مايو1997
12	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بالمنسوجات والملابس	الولايات المتحدة	22مايو1997

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعي عليها	تاريخ تقديم الدعوى
13	الولايات المتحدة	مقاييس خاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية	السويد	28مايو1997
14	الدول الأوروبية	الضرائب على المشروبات الكحولية	تشيلي	4يونيو1997
15	الدول الأوروبية	مقاييس خاصة بالواردات الحكومية	الولايات المتحدة	20يونيو1997
16	كوريا	فرض الضرائب على أجهزة التليفزيون الملون	الولايات المتحدة	10يوليو1997
17	الولايات المتحدة	القيود الكمية على واردات المنتجات الصناعية والمنسوجات والمنتجات الزراعية	الهند	15يوليو1997
18	أوستراليا	القيود الكمية على واردات المنتجات الصناعية والمنسوجات والمنتجات الزراعية	الهند	16يوليو1997
19	كندا	القيود الكمية على واردات المنتجات الصناعية والمنسوجات والمنتجات الزراعية	الهند	16يوليو1997
20	نيوزلندا	القيود الكمية على واردات المنتجات الصناعية والمنسوجات والمنتجات الزراعية	الهند	16يوليو1997
21	شيلي	الاجراءات المتخذة ضد واردات السلمون من شيلي	الولايات المتحدة	1997/8/5
22	المجموعة الأوروبية	الإجراءات المؤثرة على الواردات من منتجات الحبوب	الولايات المتحدة	1997/8/18
23	الولايات المتحدة	سياسة الإغراق في منتجات الحبوب	المكسيك	1997/9/4
24	الولايات المتحدة	الإجراءات المؤثرة على الصادرات من منتجات الجبن	المجموعة الأوروبية	1997/10/8
25	بنما	نظام الواردات الخاص ببيع وتوزيع الموز	المجموعة الأوروبية	1997/10/24
26	الولايات المتحدة	الضرائب على المشروبات الكحولية	شيلي	1997/12/11
27	البرازيل	الرسوم المفروضة على الواردات من الأتوبيسات المستوردة من البرازيل	بيرو	1997/12/23
28	المجموعة الأوروبية	الإجراءات المؤثرة على خدمات توزيع الأفلام	كندا	1998/1/20
29	المجموعة الأوروبية	الإجراءات المؤثرة على الصادرات من سلع معينة	الهند	1998/3/16
30	بولندا	سياسة الإغراق الخاصة بمنتجات الحديد والصلب	تايلاند	1998/4/6
31	الولايات المتحدة	حقوق الملكية الخاصة بالرسوم المتحركة والبرامج التليفزيونية	اليونان	1998/4/30
32	الولايات المتحدة	ضرائب الدخل المترتب عليها إعانات دعم	بلغاريا	1998/5/5
33	سويسرا	الإجراءات الخاصة بالواردات من المنتجات المجففة والماعز	جمهورية سلوفاكيا	1998/5/11
34	الهند	الإجراءات الخاصة بالرسوم المفروضة على الأرز	المجموعة الأوروبية	1998/5/28

الرقم	الدولة المدعية (مقدمة الشكوى)	موضوع النزاع	الدولة المدعى عليها	تاريخ تقديم الدعوى
35	كندا	الإجراءات المؤثرة على الواردات من المنتجات الخشبية	المجموعة الأوروبية	1998/6/17
36	الهند	سياسة الدعم على المنتجات القطنية	المجموعة الأوروبية	1998/8/3
37	كندا	إجراءات معينة مؤثرة على الواردات من الماعز والأغنام والحبوب المستوردة من كندا	الولايات المتحدة	1998/9/25
38	المجموعة الأوروبية	الإجراءات المؤثرة على قطاع المنتجات الأتوماتيكية	الهند	1998/10/6
39	المجموعة الأوروبية	القيود الكمية على الواردات	الهند	1998/10/29
40	المجموعة الأوروبية	الإجراءات المؤثرة على منتجات النسيج (المنتجات النسجية)	الولايات المتحدة	1998/11/19
41	البرازيل	الإجراءات التفضيلية والمعاملة التفضيلية للبن	المجموعة الأوروبية	1998/12/7
42	المجموعة الأوروبية	الإجراءات الخاصة بصادرات المنتجات الجلدية النهائية	الأرجنتين	1998/12/24
43	المكسيك	سياسة الإغراق الدفاعية والإجراءات الرمادية ضد الأسمنت البورتلاندي	جواتيمالا	1999/1/14
44	جواتيمالا	نظام الاستيراد وتوزيع وبيع الموز	المجموعة الأوروبية	1999/1/20
45	الولايات المتحدة	الإجراءات المؤثرة على منتجات اللحوم المحفوظة	كوريا	1999/2/1
46	الولايات المتحدة	الإجراءات المؤثرة على الواردات من الأحذية	الأرجنتين	1999/3/1
47	المجموعة الأوروبية	الإجراءات الخاصة بالواردات من منتجات معينة	الولايات المتحدة	1999/3/4
48	كندا	الرسوم المفروضة على الأغنام الحية	الولايات المتحدة	1999/3/19

ويشير الجدول الخاص بالطلبات المعروضة للاستشارة أمام جهاز فض المنازعات إلى أن المقدم خلال فترة الدراسة حوالي 48 طلب استشارة وتكشف عن الاتجاهات التالية.

1- أن الدول المتقدمة تمثل الوزن النسبي الأكبر في تلك الطلبات حيث تمثل 73% من تلك الطلبات كدول مدعية أي صاحبة الشكوى ، ويأتي في مقدمة هذه الدول الاتحاد الأوروبي بنسبة 31% ثم الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 29% والباقي لدول أخرى كاليابان وكندا.

بينما يلاحظ من ناحية أخرى أن الدول المدعى عليها أي المشكو منها هي الدول النامية بنسبة 48% من إجمالي الطلبات المقدمة والدول المتقدمة بنسبة52%.

2- يلاحظ من الجدول أيضا أن حوالي 25% من الطلبات المقدمة هي بين الدول المتقدمة فيما بينها أي ضد بعضها البعض، وفي المقابل نجد أن هناك أربع حالات من دول نامية فقط فيما بينها أي ضد بعضها البعض ، ولعل ذلك يعني أن الصراعات والخلافات والمنازعات التجارية تميل بدرجة أكثر لأن تكون بين الدول المتقدمة فيما بينها وهذا يرجع بالضرورة إلى كبر نصيب تلك الدول في التجارة الدولية، وأن الدول النامية ليس الهدف الرئيسي من تلك المنازعات التجارية.

3- يلاحظ على موضوعات النزاع فيما بين الدول المتقدمة وبعضها البعض تتركز حول الإجراءات المؤثرة على توزيع الأفلام كما في الحالة بين الاتحاد الأوروبي وكندا في 1998/1/20 ، والإجراءات المؤثرة على الواردات من الماعز والأغنام والحبوب المستوردة ، كما في الحالة بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية ، والمقدمة في 1998/9/25 ، وكذلك الإجراءات المؤثرة على منتجات النسيج كما في الحالة بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية في 1998/11/19 وكذلك الحالة المقدمة من الاتحاد الأوروبي والأرجنتين في 1997/4/23 وكذلك الحالة المقدمة من الاتحاد الأوروبي ضد الولايات المتحدة الأمريكية 1997/5/22 وهناك الموضوعات الخاصة بالمنتجات الزراعية كما هي الحالة المقدمة من الولايات المتحدة الأمريكية ضد اليابان في 1997/4/17 وكذلك الإجراءات المؤثرة على

الصادرات من منتجات الجبن كالحالة المقدمة من الولايات المتحدة الأمريكية ضد الاتحاد الأوروبي في 1997/10/8.

4- ومن ناحية أخرى يلاحظ أن الموضوعات مثار الشكوى والمقدمة من الدول المتقدمة ضد الدول النامية تدور حول المقاييس الخاصة بالدواجن والخنزير والضرائب على المشروعات الكحولية والمقاييس الخاصة بالمنسوجات والملابس والأحذية وحماية المنتجات الزراعية وتجارة السيارات والملكية الفكرية والقيود الكمية على واردات المنتجات الصناعية والمنسوجات والمنتجات الزراعية .

5- بينما الموضوعات مثار الشكوى والمقدمة من الدول النامية ضد الدول المتقدمة تدور حول الموضوعات الخاصة باستيراد المكانس والضرائب على أجهزة التليفزيون الملون كالحالة بين كوريا والولايات المتحدة الأمريكية في 1997/7/10 ، ونظام الواردات الخاص ببيع وتوزيع الموز كالحالة المقدمة من بنما ضد الاتحاد الأوروبي في 1997/10/24 والإجراءات الخاصة بالرسوم المفروضة على الأرز والمقدمة من الهند ضد الاتحاد الأوروبي في 1998/5/28 والخاصة بسياسة الدعم على المنتجات القطنية وذلك في 1998/8/3 وهناك الموضوع الخاص بالتجارة في البن والمقدم من البرازيل حول الإجراءات التفضيلية والمعاملة التفضيلية للبن وذلك ضد الاتحاد الأوروبي في 1998/12/7.

6- أما الموضوعات مثار الشكوى والمقدمة من الدول النامية ضد دول نامية أخرى فهي محدودة حيث تتركز في أربع حالات كما ذكرنا وبالتالي فإن موضوعات النزاع التجاري بين الدول النامية تعتبر محدودة فالحالة الأولى هي بين نيوزلندا ضد الهند حول موضوع

القيود الكمية على واردات المنتجات الصناعية والمنتجات الزراعية فهي مقدمة من البرازيل ضد بيرو حول الرسوم المفروضة على الواردات من الأتوبيسات المستوردة من البرازيل في 1997/12/23 أما الحالة التالية فهي من بولندا ضد تايلاند حول سياسة الإغراق الخاصة بمنتجات الحديد والصلب والمقدمة في 1998/4/6 وكذلك الحالة الرابعة المقدمة من المكسيك حول سياسة الإغراق الدفاعية والإجراءات الرعادية ضد الأسمنت البورتلاندي والمقدمة ضد جواتيمالا في 1999/1/14.

7- وإذا حاولنا التعرف على الحالات التي قدمت من الدول المتقدمة ضد الدول النامية فهي تمثل حوالي 45%.

بينما الحالات المقدمة من الدول النامية ضد الدول المتقدمة تمثل حوالي 15% والموضوعات مثار الشكوى تدور حول المقاييس الأمنية ضد استخدام المكانس كالحالة المقدمة من كولومبيا ضد الولايات المتحدة الأمريكية في 1997/4/28 ونظام الواردات الخاص ببيع وتوزيع الموز المقدم من بنما ضد الاتحاد الأوروبي في 1997/10/24 والإجراءات الخاصة بالرسوم المفروضة على الأرز المقدم من الهند ضد الاتحاد الأوروبي في 1998/5/28 ، وكذلك الشكوى المقدمة من الهند ضد الاتحاد الأوروبي حول سياسة الدعم على المنتجات القطنية ، والشكوى المقدمة من البرازيل ضد الاتحاد الأوروبي حول الإجراءات التفضيلية والمعاملة التفضيلية للبن في 1998/2/7 وغيرها.

ثالثا : القضايا المطروحة على منظمة التجارة العالمية بعد جولة أورجواي.

لعله من المعروف أن منظمة التجارة العالمية بعد قيامها في أول يناير 1995 ومع انتهاء جولة أوروجواي ، أصبحت مطالبة بالبحث في الحلول المناسبة للعديد من القضايا والموضوعات والمسائل الخلافية التي نشأت أثناء جولة أوروجواي وتعتبر هذه القضايا المطروحة على منظمة التجارة العالمية هي قضايا شائكة وجديدة خاصة بالنسبة للدول النامية .

ويمكن إلقاء الضوء على أهم هذه القضايا على النحو التالي:

1- العلاقة بين التجارة والبيئة:

وتعرف هذه القضية في الوقت الحالي بما يسمى "بالعوائق البيئية للتجارة" وهي من الموضوعات المستخدمة في إطار من العلاقات التجارية الدولية والتي اكتسب أهمية متزايدة تدريجيا مع تزايد الوعي والاهتمام الدولي بل والشعبي بقضايا حماية البيئة والحفاظ على البيئة وجعلها بيئة نظيفة ، وانعكس هذا الاهتمام المتزايد بالتبعية على أوجه النشاط الاقتصادي والتجاري الدولي ، بل وتمت ترجمته في حالات عديدة إلى مجموعة من المعايير والضوابط التي ينبغي مراعاتها والالتزام بها من قبل مختلف الدول فيما عرف بالاشتراطات البيئية ، حتى صدر أخيرا في هذا المجال سلسلة الأيزو 14000 وهي المتعلقة بخلق نظام للإدارة البيئية في القطاعات المختلفة للنشاط الاقتصادي .

ولقد تعمقت العلاقة بين التجارة والبيئة بصفة عامة بعد انعقاد مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والبيئة والذي عقد في مدينة "ريودي جانيرو" البرازيلية عام 1992 والذي عرف باسم مؤتمر "قمة الأرض " Earth summit، وفي هذا

الإطار تم طرح موضوع العلاقة بين التجارة والبيئة في المراحل الأخيرة لمفاوضات جولة أوروجواي حيث اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية ضرورة إنشاء لجنة دائمة للتجارة والبيئة في إطار منظمة التجارة العالمية ولقد قوبل هذا الاقتراح وعند البداية بمعارضة شديدة من قبل الدول النامية ، خشية لجوء الدول المتقدمة إلى تطبيق معايير بيئية متشددة يصعب الوفاء بها ، واستخدام هذه المعايير كشرط مسبق لتوفيق تجارة الدول النامية.

ولقد استمر هذا الموضوع ولا زال محل نزاع طيلة فترة المفاوضات ولكن أمكن التوصل في مؤتمر مراكش إلى قرار وزاري بإنشاء هذه اللجنة وتحديد نطاق ولايتها ومهامها ليدخل موضوع العلاقة بين التجارة والبيئة بصفة رسمية ولأول مرة في إطار منظمة التجارة العالمية . ، وتبرز حساسية موضوعات المعايير البيئية في كونها لا تقتصر فقط على النشاط الصناعي لضمان أساليب إنتاج ومنتجات غير ملونة للبيئة ولكنها تتعداه لتشمل أيضا السلع الزراعية التي تمثل الركيزة الأساسية لصادرات العديد من الدول النامية، وما تتطلبه العملية الانتاجية لهذه السلع من استخدام مبيدات الآفات ، والأسمدة ومحسنات التربة فضلا عن مواصفات التعبئة والتغليف وتندرج كلها تحت المعايير البيئية الجديدة وبهذا دخلت موضوعات البيئة منظمة التجارة العالمية من أوسع أبوابها واحتلت مكانة متقدمة في سلم الأولويات وتم ربطها بالتجارة من خلال لجنة التجارة والبيئة التي اختصت بهذا الموضوع من كافة جوانبه وأبعاده.

وهكذا أخذت الدول النامية تفاجأ يوما بعد يوم بإجراءات ومعايير جديدة تؤخذ تحت ستار حماية البيئة ، بل وأخذت هذه الدول تتخبط في دراسة أبعادها وأثارها على التجارة الدولية أو الخارجية لها ونفاذ منتجاتها وسلعها إلى الأسواق العالمية والدولية.

ومن أكثر المعايير البيئية والإجراءات التي بدأت تبرز وتوضع تحت الدراسة ومحاولة فهمها واستيعابها هي تلك المعايير الخاصة بالعنونة والتغليف وإعادة التدوير أو إعادة الاستخدام وإدارة الفاقد سواء كان ذلك بالنسبة للمنتج النهائي أو بالنسبة لمدخلاته ، ومع أن هذه المعايير البيئية والإجراءات لا زالت في غالبها اختيارية وليست ملزمة على الأقل حتى الآن ، إلا أنها أصبحت تمثل بالفعل عوائق مستترة للكثير من صادرات الدول النامية وخاصة أن هذه الإجراءات كثيرا ما توضع استجابة لطلب صناعة وطنية في دولة معينة ، نرى أن إنتاجها المحلي عرضه لمنافسة شديدة من إنتاج مماثل يتم استيراده لا سيما من الدول النامية ، ومن ثم تتجه هذه الدول المعنية وهي في الغالب دولا متقدمة ، ، إلى فرض إجراءات واشتراطات بيئية على وارداتها، وإن كانت تطلق عليها أنها طواعية وبالتالي غير ملزمة وبحجة مفاضلة مستهلكيها للسلع المتسقة مع المتطلبات البيئية Consumer preference إلا أن هذه الإجراءات يتم الترويج لها بشدة بحيث تصبح القاعدة وليست الاستثناء بعد فترة وجيزة ، وهو ما يؤثر بقوة على القدرة التنافسية للواردات من الدول النامية ويتطلب وقتا وجهدا وتمويلا وتكنولوجيا جديدة لمواءمة وتكيف إنتاجها مع تلك المتطلبات البيئية ، فيما يعرف بتكييف الأوضاع.

وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أنه إذا كان الهدف من وضع المعايير البيئية وهي طواعية في الاساس ، هو تشجيع الدول النامية على الاهتمام بالبيئة وأخذها في الاعتبار في نطاق عمليات الانتاج بها ، بغرض تحسين البيئة لديها ، وإذا كان هذا هو المقصود ، فكيف يتم ذلك إذا كانت المعايير نفسها تصاغ وفقا لشروط وأولويات وخصائص تكنولوجيا الانتاج في الدول المستوردة دون أن تبالي هذه الدول المتقدمة بكيفية اتساق مثل هذه الشروط مع ظروف وعمليات الدول النامية المصدرة ، وبالتالي التأثير على قدرتها التنافسية والنفاذ إلى الأسواق . ومع ذلك فلم ترفض الدول النامية فرص تلك

المعايير البيئية والإجراءات الخاصة بها بل والسعي إلى الحفاظ علـــى بيئـــة نظيفة [3]، وكل ما تطالب به الدول النامية ضرورة الدراسة المتأنيـــة للآثـــار المترتبة على الإجراءات البيئية على التجارة الخارجية والمنافسة الشـــريفة ، وعدم الالتجاء إلى مثل هذه الإجراءات لأغراض حمائية مستترة ، ومن هـــذا المنطلق تدفع الدول النامية بضرورة الإعلان صراحه عن هذه الإجراءات في إطار المفاوضات متعددة الأطراف ودراسة أغراضها بل وآثارها بكل صراحة وموضوعية وشفافية.

وقد تكون نقطة البداية والانطلاق ، هو طرح التساؤل لماذا وفجأة تدفـــع الدول المتقدمة إلى الضغط بكل قوة لتناول المعايير والإجراءات البيئيـــة فـــي منظمة التجارة العالمية والسعي جاهدة إلى التوصل إلـــى الاعـــتراف بـــهذه الإجراءات كاجراءات تتسق وقواعد حرية التجارة ، وقـــد تكـــون الإجابـــة ، ترجع إلى اتجاه الدول النامية في أكثر من مناسبة لتحدى تلـــك الإجـــراءات البيئية التي تطبقها الدول المتقدمة باعتبارها لا تتسق وقواعد حرية التجارة في اتفاقيات الجات وأنها تمثل عوائق تجارية تمييزية وغير تعريفية وهـــي مـــن الممنوعات في إطار قواعد النظام التجاري الدولي الذي وضعت أسســـه فـــي الجات وقامت منظمة التجارة العالمية للتجارة بتبنيه ودعمه ، بالإضافة إلـــى رغبة الدول المتقدمة في وضع قواعد عامة ومعايير بيئية تلتزم بـــها الـــدول النامية أسوة بالدول المتقدمة بغية المساواة بين المزايا والقدرات التنافسية لـهذه الدول . وفي ضوء غياب أي آلية دولية في مجال البيئة يمكنها فـــرض نفـــاذ وتطبيق هذه المعايير فإنها تسعى إلى تضمينها في منظمة التجـــارة العالميـــة

---

(3) رغم أن الدول المتقدمة هي المسئولة الأولى عن تدهور وتلوث البيئة على المســـتوى الدولـــي والمحلي ، يمكن الرجوع في ذلك إلى :

د. ماجدة شاهين ، منظمة التجارة العالمية ومستقبل الدول النامية ، ملحق الأهـــرام الاقتصـــادي ، القاهرة ، عدد 22 يناير 1996.

للتمتع بنظام ردع قوى ونافذ وإباحتها تطبيق عواقب رادعة وهو ما يعـــرف بآلية Multilateral enforcement في إطار نظام فض المنازعات.

ومن القضايا المطروحة للمناقشة التي قد تستغرق وقتا طويلا للوصـــول إلى اتفاق بشأنها ، هو موضوع دمج التكلفة البيئية في سعر المنتج النـــهائي ، وبطبيعة الحال يواجه هذا الموضوع مشكلات عدة تتعلق مبدئيا بكيفية تقييـــم التكلفة البيئية تقييما كميا يمكن إضافته إلى سعر المنتج فكيف لنا معرفة قيمـــة التلوث Pollution الذي تسببه عمليه إنتاج معينة وكيفية قياس القيمة المطلوبة ، للحفاظ على البيئة بحيث تضاف إلى التكلفة النهائية وهو مـــا يدخـــل ضمـــن اقتصاديات البيئة وهي دراسات لا زالت تحتاج إلـــى وقـــت لإدخالـــها فـــي اقتصاديات التشغيل على مستوى المشروعات والمنظفات المختلفـــة ، ومـــن ناحية أخرى يحتاج الأمر إلى تحديد ما يعتبر مشكلة بيئية أصلا ، فمـــا قـــد تعتبره دولة من وجهة نظرها ، على أنها مشكلة بيئية قـــد لا يمثـــل مشـــكلة بالنسبة لدولة أخرى لها الأولوية في حساباتها.

والمسألة تحتاج في كل الأحوال من الدول النامية أن تكون واعية تمامـــا لحماية مصالحها في كل مرحلة تبحث فيها العلاقة بين التجارة والبيئـــة فـــي إطار منظمة التجارة العالمية ، ويصبح هدفها هو محاولة الوصول إلى قواعـــد ملزمة ومتفق عليها بل ومحاولة الكشف عن الإجراءات الفردية التـــي بـــدأت الدول المتقدمة بالفعل في فرضها بحجة حماية البيئـــة لديـــها والعمـــل علـــى التصدى لتلك الإجراءات ، والتفرقة بين إجراءات حماية البيئة على المســـتوى المحلي وتلك التي تمتد آثارها عبر الحدود الدولية ، سواء كان ذلك من خـــلال فرض ما يعرف بالضرائب البيئية أو المعايير الجديدة سواء في نطاق العنونـــة أو التغليف أو إعادة التدوير وإعادة الاستخدام ، وإن كانت قوى الشد والجـــذب ستستغل من قبل الدول النامية والمتقدمة على حد ســـواء ، حيـــث أن الـــدول

الأخيرة من جانبها ستسعى حتما وبقوة إلى تضمين منظمة التجـارة العالميـة لأكبر قدر من الاستثناءات بحيث يباح مراعاة احترام المبادئ الأساسية وهـي ألا تكون تمييزية بالإضافة إلى مبدأى المعاملـة الوطنيـة والدولـة الأولـى بالرعاية وأن تكون أقل ضررا على التجار trade respective ويبدو أن نقطـة البداية الأساسية سواء بالنسبة للدول النامية والدول المتقدمة ، هو إضفاء مزيد من الشفافية على هذه الإجراءات من خلال نظم الأخطار المعروفة في إطـار منظمة التجارة العالمية بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من الشفافية في معاملات الدول والإجراءات التي تتخذها والقوانين الوطنية التي تضعها ، مع الأخذ فـي الاعتبار أن طرح هذه الموضوع في إطار منظمة التجـارة العالميـة ، هـو السعي إلى اثبات عدم وجود تناقض بين ضمان نظام تجاري عـالمي متعـدد الأطراف ، حر ومفتوح ولا يقوم على أي أسس تمييزية من ناحية ، والعمـل على حماية البيئة والحفاظ عليها من ناحية أخرى ، سعيا نحو دعم ما يعـرف بالتنمية المستدامة وبناء عليه فإن دور منظمة التجارة العالمية يتحدد في كيفيـة ملائمة واتساق المعايير والإجراءات البيئية مع حرية التجارة العالمية .

وتجدر الإشارة إلى أنه لإيجاد حلول للمشكلات البيئية الدولية والإقليميـة خلافا عن المشكلات البيئية الوطنية فإن الأمر يتطلب بـالضرورة أن تقـوم الحلول على تعميق التعاون الدولي ، وفي إطار الاتفاقيات البيئية الدولية مـع مراعاة أية إجراءات تجارية متخذة في إطارها ، تتسق وقواعد منظمة التجارة العالمية WTO.

ولعل ذلك يدعوا إلى التفرقة بين المشكلات البيئية الوطنية التي تقع علـى مستوى المحلي في دولة معينة والتي لا يكون لها آثار بيئيـة عـبر الحـدود transborder Pollution والتي يجب أن تحل على مستوى تلك الدولـة فقـط أي على المستوى المحلي أو الوطني ووفقا للأولويات التي تضعها الدولة لنفسـها

والتي تختلف بالضرورة عن المشاكل البيئية المحلية الوطنية التي قد تمتد آثارها إلى آفاق دولية ، أي إذا ما كان الأثر البيئي يؤدي إلى ضرر خارج حدود الدولة والتي قد لا تقبله الدول المجاوره كما أن الأثر البيئي عبر الحدود قد يكون له أيضا تأثير على المستوى العالمي مثل طبقة الأوزون أو المحيطات أو المتاح لما يؤثر سلبا على حياة أو صحة الإنسان والحيوان والنبات على مستوى العالم.

وإذا ترى الدول المتقدمة أن قواعد اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تضع قيودا قانونية محدودة للغاية على حقوق الدولة في حماية بيئتها بالنسبة لضرر يأتيها من الخارج أي من واردتها فإن الدول النامية ترى أن الاستثناء الوارد في إطار اتفاقية الجات التي تطبقها المنظمة وفقا للمادة 20، والتي تنص على اتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية الإنسان والحيوان والنبات والصحة يتسم بالمرونة الكافية والمطلوبة لحماية البيئة وعليه فإنه في نظر الدول النامية فإن قواعد منظمة التجارة العالمية تعطي الحق والحرية للدول الأعضاء بإستخدام الآليات الاقتصادية والمالية المسموح بها وبما لا يتعارض مع المادة الثالثة والتي تنص على المعاملة الوطنية أي المساواة وعدم التمييز بين فرض الضرائب على المنتج الوطني والواردات من هذا المنتج ، كذلك حقها في فرض التعريفة الجمركية على وارداتها في حدود الأسقف أو الحد الأقصى الذي ارتبطت به في إطار جداول التزاماتها بل أن للدول النامية بعض الحرية في إستخدام قيود كمية في إطار المادة 18 إذا ما كانت تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها . وبالتالي فإن على الدول النامية والمتقدمة ، الأعضاء في المنظمة على حد سواء تكييف سياستها بما يتسق مع سيادتها الوطنية في حرية وضعها لهذه السياسات من جهة والتزاماتها وفقا لمتطلبات وقواعد منظمة التجارة العالمية من جهة أخرى والتي تقضي بضمان حرية التجارة وفتح الأسواق وعدم التمييز في الفرص التنافسية المتاحة . وعلى الرغم من أن

قواعد الجات ومنظمة التجارة العالمية تتسم بقدر كبير من المرونة فيما يتعلق بإجراءات حماية أو صحة الإنسان والحيوان والنبات (المادة ، م ب) والحفاظ على الموارد الطبيعية القابلة للنفاذ والنادرة (المادة 2 جـ) ، فإن قصر هذه الإجراءات على مواصفات المنتج النهائي مع استبعاد مدخلات الانتاج وعملية الانتاج نفسها من شأنه أن تشكل قيدا أساسيا على حماية البيئة التي أصبحت أكثر صرامة لا سيما في الدول المتقدمة والتي ترغب أن ترى المعايير والقيود البيئية تمتد لكى يتم تطبيقها أيضا على عملية الإنتاج أو المدخلات التي ساهمت بدورها في التأثير على البيئة.

ومن الضروري التنويه إلى أن الدول النامية ترى أن الدول المتقدمة تسعى تدريجيا إلى إهدار ما لدى الأولى من مزايا نسبية سواء في نطاق البيئة أو العمالة الرخيصة أو غيرها أو فرض معايير أكثر صرامة عليها والتي تطبقها الدول المتقدمة بعد أن وصلت إلى أعلى درجات التقدم والرفاهية علما بأنها ما زالت هي الدول الأكثر تأثيرا على البيئة سلبا على المستوى الدولي وتجدر الإشارة إلى أن السياسات البيئية يمكن أن يكون لها أثارا إيجابية وأخرى سلبية على صادرات الدول النامية وقدرتها التنافسية ، والأهم من ذلك أن قضية العلاقة بين التجارة والبيئة لها ثلاث أبعاد رئيسية يجب تفهمها وأخذها في الاعتبار عند التعامل مع تلك القضية وحسمها على مستوى منظمة التجارة العالمية ، وهذه الأبعاد هي على النحو التالي .

<u>البعد الأول:</u> أن آثار السياسات البيئية تختلف في الدول النامية عنها في الدول المتقدمة ويتطلب ذلك تطبيق السياسات الملائمة والاقلال بقدر الإمكان من آثارها عبر الحدود الوطنية ومعنى ذلك فإن التعاون الدولي أمر حتمي لزيادة الشفافية ورسم وتطبيق هذه السياسات والحد من التكلفة التي يمكن أن تتكبدها الدول النامية في هذا المجال.

البعد الثاني: أن الاتجاه المتزايد نحو فرض إجراءات بيئية صارمة على القطاعات التصديرية التي تهم الدول النامية بالدرجة الأولى مثل صناعة الجلود والمنسوجات والملابس والأغذية والمنتجات الزراعية والاثاث ، هو أمرا يجعل الدول النامية تتساءل عن جدوى إدخال هذه القطاعات ضمن جولة أوروجواي وخاصة الزراعة والمنسوجات والملابس ، وبالتالي التحرير التدريجي المطلوب فيها من ناحية بينما تواجه هذه الصناعات من ناحية أخرى إجراءات بيئية إضافية جديدة كثيرا ما يكون الغرض منها حمائي ، وعليه فإنه وبالضرورة التأكيد على أن المكاسب التي حصلت عليها الدول النامية بصفة عامة الممثلة في شكل تخفيض التعريفة الجمركية أو إدخال القطاعات الجديدة في قواعد الجات والنفاذ إلى الأسواق في ضوء الالتزامات الجديدة التي تعهدت بها الدول المتقدمة بمقتضى اتفاقيات جولة أورجواي يجب ألا تعمل هذه الدول على إزالتها من خلال المعايير البيئية أو أي معايير أخرى تبتدعها ، لأن هذا يعني في النهاية أن ما تعطيه الدول المتقدمة باليد اليمنى تأخذ هذه الدول باليد اليسرى مرة أخرى وكأنك يا أبو زيد ما غزيت .

البعد الثالث: أن التعاون الدولي في هذا المجال أصبح لا مناص منه ليس فقط ضمانا لشفافية هذه المعايير بل ولمساعدة الدول النامية فيها وغالبا على التكيف معها ، بالإضافة إلى ضرورة التعاون على أن استخدامها لا يؤدي إلى قيود تجارية إضافية وجذافية على صادرات الدول النامية ، إلا أن المشكلة الحقيقية لقضية العلاقة بين التجارة والبيئة ، لا تقف عند هذا الحد ، لأن الدول المتقدمة تلوح من جانبها بأنها تقع تحت ضغوط داخلية متزايدة ولا سيما من قبل المنظمات غير الحكومية المهتمة بالبيئة والتي كثيرا ما تردد أن منظمة التجارة العالمية لا تعطي اهتماما أو اعتبارا حقيقيا للمسائل البيئية وتعطي الأولوية لاعتبارات التبادل التجاري الحر مما يعطي البيئة مكانة ثانوية في اهتماماتها ، ومن ثم ضرورة إخراج هذا الموضوع تماما من نطاق عملها

والمضي قدما في وضع المعايير والإجراءات البيئية المنفردة وإعطاء المعايير البيئية الأولوية في سياسات الدول المتقدمة وعلمية المنظمات غير الحكومية تضغط على حكومات الدول المتقدمة التي هي بدورها تضغط على الدول النامية وهكذا.

2- القضايا المتعلقة بمعايير العمل والإغراق الاجتماعي.

لقد اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية وكندا في نهاية جولة أوروجواي إدراج الموضوع الخاص بوضع معايير للعمل والإغراق الاجتماعي ، ضمن المهام المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية لضمان التزام جميع الدول بمعايير العمل الدولية.

ويعتبر مفهوم الإغراق الاجتماعي من المفاهيم الحديثة بل المستحدثة والتي حاول الأمريكيون اقحامه في العلاقات التجارية الدولية من خلال منظمة التجارة العالمية ، فقياسا على الإغراق السلعي الذي يعني إنخفاض سعر السلعة المستوردة. بدرجة كبيرة عن سعر السلعة المحلية في السوق المحلي ، فإن الإغراق الاجتماعي يقصد به انخفاض تكلفة العمالة في الدول النامية بدرجة كبيرة عنها في الدول المتقدمة أي أن سعر عنصر العمل في الدول النامية أقل من سعر عنصر العمل في الدول المتقدمة بدرجة كبيرة ، فضلا عن عدم التزام بعض الدول النامية بالمعايير الدولية لمنظمة العمل الدولية ، الأمر الذي يؤدي في النهاية ، من وجهة نظر الدول المتقدمة ، إلى خروج السلع والمنتجات عن الدول النامية بتكلفة تقل كثيرا عن نظيرتها في الدول المتقدمة.

ومن هنا جاء اقتراح الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ، نحو ضرورة إدراج هذا الموضوع ضمن المهام المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية ، لضمان

التزام كافة الدول بمعايير العمل الدولية ومنع استغلال الأطفال ومنع تشغيلهم ومنع استغلالهم في أي عمليات إنتاجية ، ومن الواضح أن هذا التوجه من قبل الولايات المتحدة الأمريكية كان موجه أساسا ضد الصين التي تغرق منتجاتها الرخيصة أسواق مختلف دول العالم ، وخاصة في ظل ما اشيع عن استخدامها للمسجونين في إنتاج هذه السلع وفي نفس الوقت طلب الصين للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وقد انضمت بالفعل في المؤتمر الوزاري الرابع في الدوحة في نوفمبر 2001.

ومن ناحية أخرى تشمل معايير العمل الدولية الالتزام بساعات عمل محدده أسبوعيا ومستويات محدده للأجور والحوافز والراحات والاجازات وكافة معايير العمل الأخرى على أن يتم تناول الموضوع من منظور علاقته بنشاط التجارة الخارجية للدول وأثره عليه ، بحيث تحاسب الدول التي لا تطبق هذه المعايير وفقا لأحكام الجات ونظام عمل منظمة التجارة العالمية.

والجدير بالذكر أن هذا التوجه من قبل الولايات المتحدة الأمريكية لاقى معارضة شديدة وضارية من قبل الدول النامية التي يقتصر معظمها إلى كفاءة عناصر الإنتاج وتقتصر ميزته النسبية في حالات عديدة على توافر ورخص عنصر العمل الذي يمثل واحدا من أهم العناصر التي تمنح منتجات الدول النامية نصيبا من القدرة التنافسية في الأسواق العالمية ودفعت الدول النامية بأن مسألة معايير العمل تدخل ضمن الاختصاص الأصيل لمنظمة العمل الدولية النامية لأمم المتحدة ، وبالتالي لا مجال لإدراجها ضمن الموضوعات التي تتناولها منظمة التجارة العالمية أو ربطها بالنشاط التجاري للدول ككل.

وعموما نجحت الدول النامية بالفعل في أنهاء مؤتمر مراكش بالمغرب 1994 دون اقحام موضوع العمالة ضمن أنشطة منظمة التجارة العالمية ، إلا أن ذلك لم يؤد إلى إغلاق ملف هذا الموضوع بصوره قاطعة حيث لا تزال

الدول المتقدمة تسعى إلى إدراجه ، وأن كان من المرجح أن يخرج تناوله من الإطار متعدد الأطراف إلى الاطار الفردي للدول حيث تحدد كل دولة سياساتها تجاه تجارة الدول التي لا تحترم معايير العمل الدولية.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الموضوع تحمست له الإدارة الأمريكية في بداية فترة رئاسة الرئيس الأمريكي السابق كلينتون وإن كنا اليوم لا نشعر بنفس مستوى التأييد نتيجة المقاومة التي لقيها هذه الاتجاه داخل الكونجرس والذي يغلب عليه الجمهوريين والذين لا يرغبون في الدخول في مثل هذا الموضوع لاحتمالات تأثير على الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية مثل الصين ، ومن ناحية أخرى فإن هذا الموضوع لقى معارضة شديدة من دول مثل مصر والهند ودول الآسيان وعدد كبير من دول أمريكا اللاتينية ، باعتبار أن العمالة الرخيصة هي أحد الميزات النسبية التي تتمتع بها الدول النامية .

وردا من الدول النامية على هذا التوجه بالإضافة إلى ما سبق بدء الحوار حول موضوعات أخرى كسياسات الهجرة في الدول المتقدمة وحقوق المهاجرين وحرية انتقال العمالة بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، فضلا عن المطالبة بوضع قانون دولي لمنع الاحتكار وتعميق المنافسة بهدف الحد من النشاط الاحتكاري للشركات المتعددة الجنسيات والعابرة للقوميات ، وتبرز أهمية التوصل لمثل هذا القانون على أساس أن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تتعامل فقط مع سياسات الدول والحكومات أما القانون المقترح فيتعامل مع الشركات عابرة القوميات التي تسيطر من الناحية العملية على جانب كبير من النشاط الاقتصادي والتجاري الدولي للنظام الاقتصادي العالمي الجديد.

ومن الواضح أن هذا الموضوع لازال من القضايا الساخنة حيث تصوره الدول المتقدمة على أنه أحد الأسباب الرئيسية لمشكلة البطالة لديها وتصوره الدول النامية على أنه سيكون عائقا كبيرا أمام تدفق صادراتها إلى الأسواق العالمية من خلال ما تتمتع به من ميزة نسبية وتنافسية يوفرها رخص عنصر العمل لديها وتوافره بالتالي كمكون أساسي في هذه المنتجات والسلع مجال التجارة الدولية للدول النامية.

ويبدو أن المسألة خلافية لدرجة أنها جرت وراءها موضوعات قيد البحث والدراسة والتشاور ولم يتم حسم أي منها حتى بعد عقد المؤتمرات الوزارية الأربعة لمنظمة التجارة العالمية التي سنحللها بالتفصيل في الفصول التالية من هذا الكتاب.

3- قضايا الاستثمار المباشر المتعلقة بالتجارة.

بالرغم من وجود اتفاق بشأن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة (TRIM'S) كأحد النتائج الأساسية لجولة أوروجواي والتي تسعى إلى التحرير الواسع والتدريجي للتجارة العالمية لتشجيع وزيادة تدفق الاستثمار الدولي عبر الحدود من أجل زيادة النمو الاقتصادي لكل الشركاء التجاريين وخاصة الدول النامية الأعضاء مع ضمان حرية المنافسة في هذا المجال.

فإن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD[4] سعت إلى عقد اتفاقية الاستثمار متعددة الأطراف Multilateral Agreement jOn Investment (MAI) بعيدا عن منظمة التجارة العالمية بهدف التوصل إلى أعلى المعايير لحماية

---

(4) منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ، تضم 26 عضوا بعد ضم المكسيك عضوا في النافتا وجمهورية التشيك في 28/نوفمبر 1995.

مستثمريها مع إمكانية تكييف وأقلمة الدول الأخرى في مرحلة لاحقة مع هـذا الاتفاق.

وأصبحت هذه القضية من القضايا التي تواجه منظمة التجـارة العالميـة بالرغم من تفاوت مواقف الدول النامية بين المراقب لـهذه العمليـة منتظـرا فرصة للانضمام مثل سنغافورة وكوريا الجنوبية وهونج كونـج والأرجنتيـن وشيلي ، والمعارضة لها بشدة مثل مصر والهند وإندونيسيا والبرازيل وغيرها من الدول النامية . وحتى داخل المجموعة الثانية من الدول نجد انقساما فـي الآراء ، حيث يرى البعض ضرورة ابتداء في إطار منظمة التجارة العالميـة والمختصة بوضع القواعد الدولية والتفاوض حول هذه القواعد علـى أسـاس متعدد الأطراف جامع بين الدول المتقدمة والنامية علـى مـائدة مفاوضـات واحدة، ويؤيد هذا الاتجاه ضرورة التوصل من حيث المبدأ إلى توافـق فـي الآراء حتى لو كان على أدنى المعايير ، لحماية الاسـتثمارات الدوليـة مـع التدرج في دعمها وتقويمها في المرحلة المقبلة أسوة بالاتفاقيات العديدة التـي ابرمت في إطار جولة أوروجواي واتفاقاتها معها مثل اتفاقية TRIM'S.

في حين ينتقد البعض الآخر هذا الاتجاه ويطـالبون بضـرورة دراسـة الموضوع بعناية وتأتي قبل الدخول في أية مفاوضات حول قواعد عامة بشأنه في إطار منظمة التجارة العالمية ، وقد أكد هذا الرأي على الـدور الرئيسـي الذي تقوم به الانكتاد [5] سواء من خلال عقد النـدوات أو تعريـف الوفـود باتفاقية (MAI) وهو الأمر الذي لا يتوقف على نوعية الدول النامية فحسب بـل السعي كذلك إلى بناء توافق في الآراء بين الدول النامية والدول المتقدمة يسمح بإبرام اتفاق شامل على أساسه . وتنبه المجموعة الأخيرة من ضرورة عـدم المغالاة في تشديد القواعد ومراعاة احتياجات الـدول المسـتفيدة وإمكانياتـها

---

(5) الانكتاد هي منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

موضحا أن الدول النامية تحتاج إلى تسهيل تدفق الاستثمارات الأجنبية الخاصة لتمويل جهود التنمية وتعويضها عن انخفاض مستوى المساعدات الحكوميـــة للتنمية وأهمية الاستثمارات الخاصة في نقل التكنولوجيا والإدارة ذات الكفــاءة وتساهم في زيادة فرص العمل وزيادة الانتاج ، كما تســـاعد علـــى تســـويق منتجات الدول النامية في الأسواق الدولية.

والخلاصة في هذا الموضوع أن هناك مطلب ملح لعرض هذا الموضــوع على منظمة التجارة العالمية والتفاوض عليه ، وإتاحة الفرصة للدول الناميـــة للتفاوض حوله ، والقواعد المنظمة له ، على أن تبدأ الدول النامية بـــالتوازي في دراسة هذا الموضوع بتأني من خلال الدوائر الخاصة بها مثل مجموعـــة الـــ77 أو مجموعة الـــ15 أو في إطار الانكتاد واستغلال الأخيرة لحثها علـــى القيام بدراسات متعمقة في هذا المجال بغية توسيع مدارك الدول النامية وفهمها لهذا الموضوع الشديد الحساسية والذي سيمثل مكانة متقدمة في أولويات الدول الصناعية بعد أن نجحت في إدماج قطاعي التجارة فـــي الخدمـــات والملكيـــة الفكرية في نطاق منظمة التجارة العالمية وإخضاعها لقواعدها والتزاماتها.

وتجدر الإشارة أن الموضوع وطرحه له أهمية مزدوجة لكل من الـــدول النامية والدول المتقدمة ، فكلاهما له مصلحة فـــي وضـــع معـــايير وقواعـــد للاستثمارات المرتبطة بالتجارة ، حيث أن الدول المتقدمـــة هـــي المصـــدرة للاستثمارات الدولية ومن حقها كفالة وتوفير الضمانات اللازمة لمســـتثمريها والدول النامية في حاجة إلى الحصول على هذه الاستثمارات ومن مصلحتـــها وضع قواعد عامة متوازنة تلتزم بها جميع الـــدول حتـــى تتســـاوى فـــرص الاستثمار بين كل دولة وأخرى إلى أبعد الحدود ، وأن تكون هذه القواعد عامة وتتسم بالشفافية بدلا من أن يكون لكل دولة عشرات من الاتفاقيـــات الثنائيـــة لجذب الاستثمارات.

وتجدر الإشارة في النهاية إلى أن إصرار الولايات المتحدة الأمريكية علي تناول قانون الاستثمارات في منظمة OECD أولا ، يرجع إلى سببين رئيسيين أولهما ، عامل الوقت لأن الولايات المتحدة الأمريكية لا ترغب في خوض مفاوضات داخل منظمة التجارة العالمية لأن ذلك من شأنه أن يستغرق سنوات طويلة قد تصل إلى فترة أطول مما استغرقته جولة أوروجواي نفسها بينما ستستغرق في منظمة OECD فترة أقصر بكثير من ذلك.

أما السبب الثاني وراء هذا الإصرار من قبل الولايات المتحدة الأمريكية فإنه يرجع إلى أنها تريد التوصل إلى أعلى وأسمى درجات الحماية للاستثمار الأمريكي وأعلى مستويات التعويض وهو مالا يمكن التوصل إليه في منظمة التجارة العالمية حيث أن أقصى ما يمكن الوصول إليه في الآخيرة هو مستوى أدنى مما يمكن تحقيقه فيما بين الدول المتقدمة بعضها البعض ولكن يبقى الأمر مفتوحا وبعد التوصل إلى مثل هذا القانون في منظمة OECD في كيفية تطبيقه وادماجه في قواعد منظمة التجارة العالمية حتى يسرى على جميع الدول الأعضاء في تلك المنظمة وهذا هو الوضع الأفضل للدول المتقدمة.

4- قضايا أوجه التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية.

يمكن القول أن اتفاقية حقوق الملكية الفكرية TRIPS الموقعة ضمن اتفاقات جات 1994 في مراكش فجرت العديد من القضايا الخاصة بأوجه التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية حيث اتضح أن تلك الاتفاقية التي كانت من صنع الدول المتقدمة قد نقلت الحماية من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي وأصبحت الحماية هي حماية واحدة على المستوى العالمي وفقا لاتفاقية TRIPS ما لم يتخذ مجلس الملكية الفكرية إجراءات أخرى فيما بعد، وأن المستفيد الأكبر من الاتفاقية هي الدول المتقدمة وأن التقليد سوف يتناقص في ظل TRIPS وإلا سيتعرض من يقوم بالتفكير في ذلك لجزاءات رادعة وأنه

لا مفر إلا بالتفاوض مع أصحاب حقوق الملكية الفكرية. يعرض هذا الـــدول النامية لصعوبات وضغوط ومخاطر وتكلفة إضافية واحتمالات كبيرة لارتفـاع في أسعار سلع حيوية مثل الدواء ارتفاعاً كبيراً وأصبحت هنـــاك صعوبـــات كبيرة في عمليات نقل التكنولوجيا وأخذت تلوح في الأفـــق مخـــاطر ازديـــاد واتساع الفجوة التكنولوجية.

والأهم أن الدول النامية اكتشفت أن اتفاق TRIPS يحمل في طياته أشـــكالاً جديدة للحمائية تختلف تماماً عن الأشكال المعروفة والسابق التعامل معها مـــن قبل حيث أن هذا النوع من الحماية لا يمارس من خلال فرض تعريفة جمركية مرتفعة أو مقاييس ومواصفات جديدة ، ولكن فرض الحمائية هنا يكون مـــن خلال اقتناء المعرفة لانتاج الســـلع والخدمـــات appropriation of knowledge وقصر ملكيتها على القلة القادرة وهو ما سوف يكون له أبعد الأثر على نقـــل التكنولوجيا في المستقبل ، خاصة وأن الدول المتقدمة تملك اليوم أكـــثر مـــن 90% من براءات الاختراع في العالم ، وحـــق الحمايـــة الفكريـــة لـــبراءات الاختراع أصبح مدته 20 عاماً ، ناهيك عن أن 74% من حجم الانفاق علـــى البحث والتطوير R&D مركزة في الدول الأعضـــاء فـــي منظمـــة التعـــاون الاقتصادي والتنميه OECD التي لا تزيد عن 26 دولة فقط. مـــع الأخـــذ فـــي الاعتبار ، أن صناعة نوع جديد من الدواء يستغرق 12 عاماً فـــي المتوســـط ويتكلف 600 مليون دولار وهذه تكاليف مرتفعة للغاية لن نســـتطيع تحملـــها الكثير من الدول النامية.

وبالتالي أصبحت تلك الاتفاقية TRIPS من وجهة نظر الدول النامية مـــن أكثر أنواع الحمائية ضرراً ، على الجانب الآخر ، نجد أن وجهة نظر الـــدول المتقدمة أن تلك الاتفاقية هي شرطاً ضرورياً لتدفق الاستثمار الأجنبي وضماناً للحصول على التكنولوجيا المتقدمة وهو ما يساعد على دعم قـــدرات الـــدول

النامية على التجديد والابتكار والتحديث والحصول على المزيد من التراخيص والدخول في المشروعات المشتركة ونجاحه بخاصة في الـــدول التـــي تقـــوم بالتقليد للمنتجات المحمية بحقوق الملكية الفكرية.

وقد لوحظ على اتفاقية TRIPS أنها قد ساهمت في تقنين احتكار القلة فـــي مجال المعرفة ، بل أنها نقلت قوة المساومة إلى ناحية منتجي المعرفة مقـــابل ضعف موقف الدول النامية وقد يؤدي الاتجاه المتزايد لمدفوعات حقوق الملكية الفكرية ومع ضعف القدرات الملكية للدول الناميـــة إلـــى إنخفـــاض طلبـــها واستهلاكها من التكنولوجيا الحديثة مما يؤدي إلى زيادة الفجوة التكنولوجيـــة بين الدول المتقدمة والدول النامية وبالتالي تناقص القدرات التنافســـية للـــدول النامية عبر الزمن.

ومن ناحية أخرى أصبح لا يمكن النظر إلى المعرفة كحق عام لصـــالح البشرية ككل ، كما يبقى الأمر مشكوكاً فيه إن كان هذا الاتفاق سيتيح بـــالفعل تدفق للتكنولوجيا المتقدمة والموارد المالية للدول النامية على نحو ما تذكـــره الدول المتقدمة ولماذا تقوم الشركات عابرة القوميات بنقل التكنولوجيـــا مـــن خلال الاستثمارات المباشرة أو نظام التراخيص بدلاً من أن تكتفي ببيع المنتـــج سواء كان سلعة أو خدمة وتحقيق أرباحاً هائلة من ورائه علـــى الأقـــل فـــي المرحلة الأولى، بل ومضاعفة أرباحها بمقتضى احتكارها للسوق ، وبالتـــالي فإن النتيجة النهائية لهذا الاتفاق TRIPS هي مزيد من المبيعات للدول المتقدمـــة ومزيد من الأرباح لشركاتها وفرص انتاجية أقل وتطور صناعي وتكنولوجيـــا أقل للدول النامية.

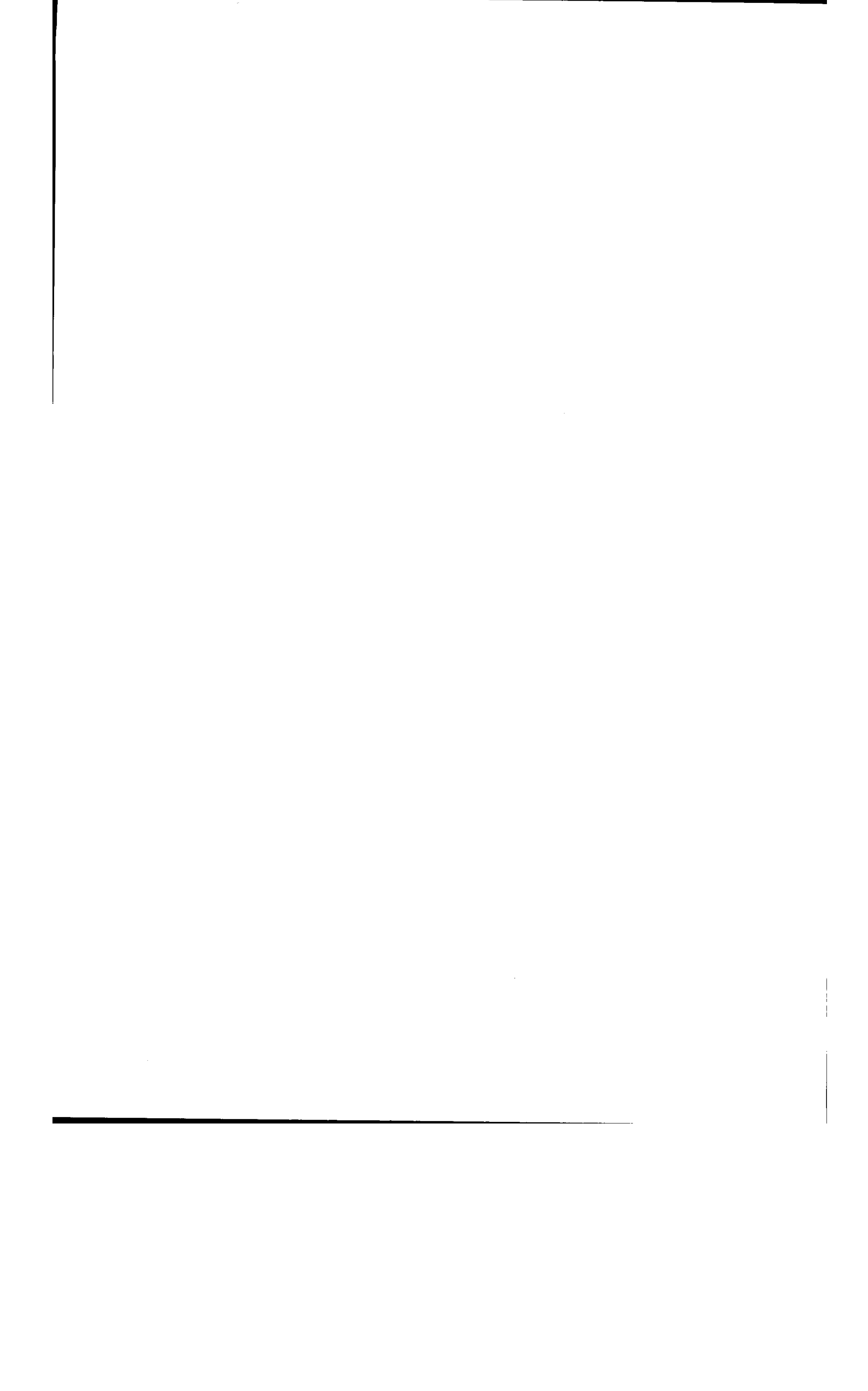
ويضاف إلى ذلك ما يحدث من إرتفاع كبـــير فـــي التكلفـــة الاجتماعيـــة وتكاليف الدواء وغيرها ، وقد أبرزت بعض الدول تقديرات مبدئية لخســـائرها

نتيجة لتطبيق اتفاقية TRIPS ، تتراوح ما بين 3.5 مليـــار دولار و 10 مليـــار دولار في بلاد مثل الأرجنتين والبرازيل والهند والمكسيك.

وقد اكتشفت الدول النامية عند بحثها لهذه الاتفاقية بعد جولة أوروجـــواي أنها تعتبر ناقصة في مجملها ففي حين أنها تفرض دفع ما يعـــرف Royalties بالنسبة للحصول على حق استخدام الابتكارات والاختراعات فإنه ليس هنـــاك أي إجراء مماثل بالنسبة للشركات عابرة القوميات أو مبتكرى الدول المتقدمـــة عند استخدامهم لموارد الدول النامية وأنواع النباتات المختلفة التي يستقى منها الدواء على سبيل المثال .

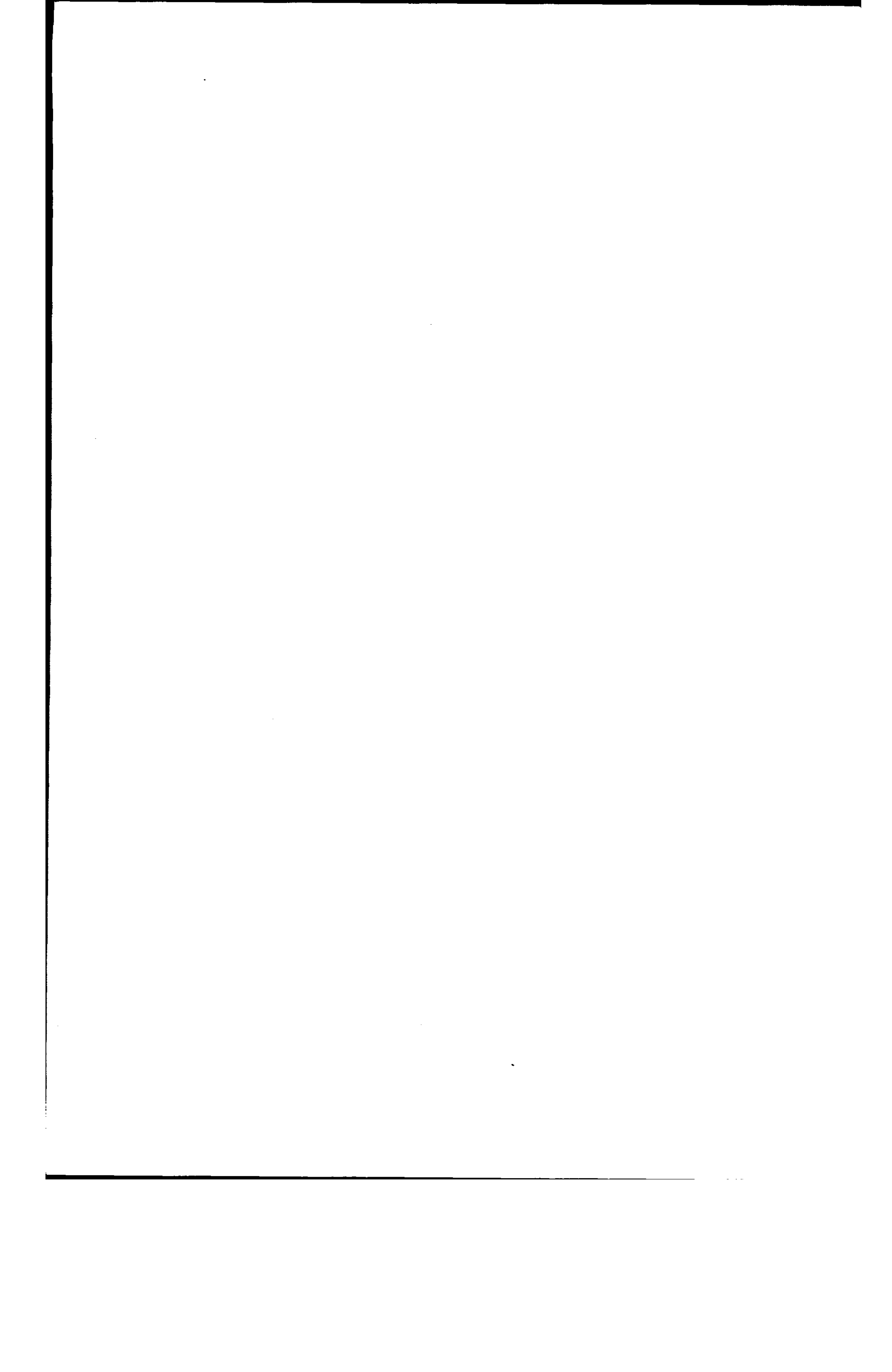
ويبدو أن كل تلك القضايا المطروحة على منظمة التجارة العالميـــة فـــي مجال أوجه التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية ســـتكون مجـــال بحـــث وتفاوض بين الدول المتقدمة والدول النامية ، ويلاحظ في هذا المجال أن أكبر ضمان بالنسبة للدول النامية هو المادة 31 من اتفاقية TRIPS والتي تســـتدعي دراسة متأنية وحكيمة لأنها في الواقع وبالنظر إلى مرونة صياغتها ، وهو مـــا يميز إيجابياً من وجهة نظر الدول النامية ، وبالتالي يمكن اســـتغلالها أفضـــل استغلال ، لما تتيحه من فرص لحكومات الدول النامية لفـــرض الـــتراخيص الإجبارية على الشركات والمؤسسات وبالتالي إتاحة الاختراعات الجديدة للدول أو المنافسين في الدول النامية إذا ما رأت حكومات الدول النامية ذلك ، مـــع تحديد الأسباب سواء كان ذلك للأمن القومي أو لمصلحة المستهلك المحلـــي أو الوطني أو إلى غير ذلك من الأسباب العديدة والتي يمكن استخدامها بالمرونـــة اللازمة وتضمينها في التشريعات الوطنية الجديدة وهو ما حدا بالفعل دول مثل الهند ، سنغافورة تايلاند إلى تضمين الترخيص الاجباري في تشريعاتها فـــي مجال الدواء وإجبار الشركات بإقامة الاختراعات الجديدة إذا ما أرتأت هـــذه الحكومات أن ذلك في مصلحة مستهلكيها.

ومن ناحية أخرى تعتبر المادة 67 المعنية بالتعاون الفني من أهم المـــواد التي تتضمنها الاتفاقية لصالح الدول النامية لما تقوم به صراحة من ربط قدرة وتمكين الدول النامية من تطبيق هذه الاتفاقية بالمساعدات المالية والفنية مـــن الدول المتقدمة ، وأنه يقع على عاتق الدول النامية اليوم التفاوض بقوة لكـــى تضع هذه المادة موضع التنفيذ ، وكلها مسائل ونقاط لا زالت مطروحة أمـــام منظمة التجارة العالمية في المستقبل. بل هناك قضايا أخرى لا يوجد مجـــال لتناولها بالتفصيل مثل العلاقة بين سياســـات الـــهجرة والتجـــارة الدوليـــة ، والممارسات المقيدة لقطاع الاعمال ، وقضية التفاعل بين السياسات التجاريـــة والقضايا المالية والنقدية بما في ذلك الديون وأسواق السلع الآولية وتوفير آلية لتعويض الدول التي تخسر من تطبيق اتفاقيـــات منظمـــة التجـــارة العالميـــة وغيرها.



الفصـــل السابع

آلية التعامل مع قضايا الإغراق



الفصل السابع

آلية التعامل مع قضايا الإغراق

لعل من أهم النتائج التي اسفرت عنها جولة أوروجواي أنها أنشأت آلية متكاملة للتعامل مع قضايا الإغراق ، تتولى تنفيذها منظمة التجارة العالمية WTO من خلال ثلاثة اتفاقيات أطلق عليها " اتفاقيات الحماية التجارية العالمية" وهي اتفاقية مكافحة الإغراق واتفاقية الدعم والرسوم التعويضية واتفاق الوقاية.

وقد تبلورت تلك الآلية بشكل أكثر وضوحا من خلال إتفاقيات الجات 1994 التي نصت على ضرورة تنفيذ مجموعة الإجراءات المضادة للإغراق مع تحديد دقيق لمعنى ومفهوم الإغراق ووضع قواعد لحساب هامش الإغراق أي فرق السعر الذي يعتبر إغراقا وبالتالي تحديد قيمة الرسوم الجمركية المضادة للإغراق ولذلك وضع معايير لوقوع الضرر من الاغراق مع تحديد مفهوم الصناعة المحلية التي تتضرر من الاغراق ، وصياغة قواعد تفصيلية حول إجراءات التحقيق في وقوع الاغراق ومتابعة الالتزامات المتعلقة بهذه المسألة من حيث تنفيذ إجراءات مواجهة الإغراق ومدة سريانها ، مع ايضاح دور اللجان المكلفة بفض المنازعات حول الاجراءات التي تتخذها السلطات المحلية لمواجهة عمليات الإغراق ومن التحسينات الهامة التي دخلت على تلك الآلية التي يتضمنها اتفاقيات الجات 1994 ، إضافة بند جديد يقضي بتوقف الاجراءات المضادة للإغراق بعد مرور خمس سنوات على اتخاذها ، وذلك ما لم توضح السلطات المحلية المعنية [1] أنه عند إزالة هذه الاجراءات سوف

(1) بالطبع بناء على تحقيق يجرى في هذا الشأن

Evans and walsh , the EIV Guide to the new GATT 1996 PP2 and 54.

يستمر الإغراق ويستمر الضرر المترتب عليه ، كما تشير تلك الآليـــة مـــن خلال نص الاتفاق على ضرورة الوقف الفوري لأي تحقيـــق فـــي حـــالات الإغراق إذا كان هامش الإغراق ضئيلاً أي أقل من 2% من ســـعر تصديـــر المنتج ، أو إذا كانت الكمية المستوردة من دولة معينة متهمة بالإغراق ضئيلة أي أقل من 3% من الواردات الكلية للمنتج.

وبمعنى أكثر وضوحاً ، فإنه يجب أن يكون هامش الإغراق 2% أو أكـثر من سعر التصدير وأن تكون الكمية المستوردة من دولة معينة 3% أو أكـــثر من أجمالي واردات الدولة المستوردة من هذا المنتج ، وذلك حتى يمكن اعتبار أن هناك حالة إغراق تستوجب اتخاذ إجراءات مضادة. وإذا أخذنا في الاعتبار رأي البعض الذي يرى أن ضعف صلاحيات لجنـــة الممارســـات الخاصـــة بمواجهة الإغراق في منظمة التجارة العالمية ، وعدم قدرتها على إلغاء ما قـد تتخذه السلطات المحلية من إجراءات في هذا الشأن فإنه من المتوقـــع يـــزداد استعمال إجراءات مكافحة الإغراق كإجراءات حمائية ، حيث أن المـــادة 17 ، الفقرة 6 من الاتفاقية تجعل إجراءات مكافحة الإغراق عرضه لقواعد مراجعـة ومراقبة من جانب منظمة التجارة العالمية أيسر أي أقل تشدداً مما هو معمول به في كثير من الاتفاقيات الأخرى ، وكلها اعتبارات قد تـؤدي إلـــى إســـاءة استعمال هذه الاجراءات لأغراض حمائية وخصوصاً مـــن جـــانب الـــدول المتقدمة حيث يوجد مجال رحب لحرية الحركة أمام السلطات المحلية المعنيـــة بمراقبة الإغراق وتنفيذ إجراءات مواجهته [1].

(1) ناهيك عن تفسير بعض نصوص الاتفاق على هواها ، كذلك فإن الموارد المالية والامكانيـــات العينية المطلوب توافرها محلياً لإجراء التحقيقات في حالات الإغراق وإثبات وقوع الإغراق واثبات وقوع الضرر من الإغراق ومتابعة الإجراءات الأخرى المنصوص عليها في الاتفاق قـــد لا تقـــدر عليها سوى الدول الصناعية المتقدمة.

وفي إطار هذه الخلفية الضرورية يحاول هذا الفصل معالجة وتحليل النقاط التالية:

أولاً : التعريف بالإغراق:

يمكن القول أن هناك تعريفات متعددة لمعنى الإغراق Dumping ، غير أن المادة الثانية من اتفاقية الإغراق في الجات 1994 تكتفي بتعريف الإغراق على أنه بيع سلعة في سوق دولة أخرى بأقل من قيمتها الطبيعية أي الحقيقية Normal Value ، وتقوم المادة ذاتها بتعريف القيمة الطبيعية على أساس أن السلعة يجب ألا تباع في سوق الدولة المستوردة بأقل من سعر السلعة المماثلة Like Product إذا كانت مخصصة للاستهلاك في الدولة المصدرة ، أي أقل من سعر مثيلاتها في هذه الدولة.

أي أن العنصرين الأساسيين في تعريف الإغراق ، هما فكرة أن الاغراق يستند إلى سعر أقل من السعر الطبيعي ، وتعريف السعر الطبيعي باعتباره السعر المحلي لسلعة مماثلة [1]. وفي حالة عدم وجود سلعة مماثلة في سوق الدولة المصدرة يتم مقارنة السعر بسلعة مماثلة في سوق دولة ثالثة.

وبشكل أكثر وضوحا فإن مفهوم الإغراق ينصرف إلى انتهاج دولة معينة أو تنظيم احتكاري معين لسياسة تعمل على التمييز بين أسعار بيع السلعة في الداخل وأسعار تصديرها إلى الخارج ، وذلك بتخفيض أسعار السلع المصدرة إلى الأسواق الخارجية عن المستوى الذي يحدده قيمة السلعة في الداخل مضافا إليها تكلفة نقل السلعة عند تصديرها.

([1]) والسلعة المماثلة وإن لم يتفق على تعريف دقيق لها بعد ، فقد جرى العرف على أن تكون السلعة المماثلة أما مطابقة أو تتسم بخصائص مماثلة للسلعة المصدرة ، والتي تباع في هذه الحالة في السوق المحلي في نفس الوقت.

ويمكن تعريف الإغراق أما على أساس السعر أو على أساس التكلفة، ووفقاً للسعر ينصرف مفهوم الإغراق إلى بيع السلعة في الأسواق الخارجية بسعر أقل من سعر بيعها في الأسواق المحلية ، في نفس الوقت وتحت نفس ظروف الانتاج مع الأخذ في الاعتبار تكاليف النقل . ووفقاً للتكلفة فالإغراق يعني بيع السلعة في السوق الخارجي بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها.

وبالتالي يجب أن ننفى عن مفهوم الإغراق أن يكون سلعياً بمعنى غمر الأسواق بالسلع الرخيصة بل هو سعرياً أي مرتبط بالسعر ، بمعنى أن تطوح في الأسواق سلعاً مستوردة قد تأخذ حاله من الحالات الثلاث التالية:

- **الحالة الأولى** : سلعاً مستوردة بأسعار تقل كثيراً عن سعر المثيل في السوق المحلي.
- **الحالة الثانية:** أو سلعاً مستوردة تباع بأسعار تقل عن سعر المثيل في سوق الدولة المنتجة لهذه السلعة وتصدرها أو في سوق دولة ثالثاً.
- **الحالة الثالثة:** هي أن تباع السلعة بسعر بيع أقل من سعر تكلفة الانتاج.

وفي أي حالة من هذه الحالات يتم تداول السلعة المستوردة لفترة زمنية وبكميات تلحق الضرر بالسلع الوطنية وتحد من المنافسة وتحد من قدرة المنتج المحلي على استرداده لتكاليفه وتحقيق الربح الذي يسعى إلى تحقيقه.

ومعنى ذلك كله أن الإغراق إذا حدث يمثل قيداً على المنافسة العادلة في الأسواق المحلية بالإضافة إلى أنه يقلل من فاعلية قوى السوق فضلاً عما يسببه من أضرار بالصناعات المحلية في الدولة المستوردة ويوجد ثمة علاقة بين الاحتكارات والتكتلات والإغراق ، حيث يلاحظ قيام الاحتكار سواء كان كاملاً أو احتكار قلة أو منافسة احتكارية ليس فقط بين المنتجين المتخصصين

في إنتاج سلعة ما في دولة معينة ، ولكن أيضاً تمتد هذه الاحتكـارات لتمثـل المنتجين في دول مختلفة ، خاصة إذا كانت هذه الدول منضمــة إلــى تكتـل اقتصادي واحد ، ولا شك أن قيام الاحتكار يهيئ لمصدري السـلع امكانيـة فرض الاسعار وشروط البيئة المناسبة لهم لكي يمارسـوا سياسـة الإغـراق وباختصار ولتمكين الدولة المستوردة من تطبيق الرسوم المضـادة للإغـراق بشكل قانوني وصحيح فإنه يجب توافر الشروط الثلاثة التالية:

- الشرط الأول : أن يتم البيع بسعر أقل من سعر بيع سلعة مماثلة فـي السوق المحلي أو دولة ثالثة.
- الشرط الثاني: أن يكون هناك ضرر واقع أو تهديد بالضرر للصناعـة المحلية المنتجة للسلعة أو لسلعة مماثلة.
- الشرط الثالث: يجب توفر العلاقـة السـببية بيـن الضـرر الواقـع والواردات.

وتجدر الإشارة إلى أن الإغراق قد يكون عارضاً أو مؤقتاً ، مثـل بيـع المخزون غير المرغوب فيه للتخلص منه بسعر أقل من السعر المحلي وربمـا عن تكلفة انتاجه ، وقد يكون دائماً وهو الاستمرار في بيع السلعة في السـوق الخارجي بسعر أقل من السعر المحلي أو التكلفة بصفة دائمة.

وهناك العديد من الدوافع وراء ظاهرة الإغراق في السوق العالمي ، منها ما هو اقتصادي مثل الكساد العالمي ، حيث تعاني الدول من انخفاض مبيعاتها الأمر الذي يترتب عليه انخفاض التوظف وتراكم المنتجات ومن ثم تلجأ الدول إلى بيع منتجاتها في بعض الاحيان بأقل من التكلفة . وكذلك توجـد دوافـع استراتيجية عندما تحاول الصناعات الاجنبية محاربـة الصناعـات الناشـئة والمنافسة لها في أسواق الدول النامية حتى تصاب تلك الصناعـات بخسـائر

وتخرج من السوق وتستمر السلع الأجنبية في السوق وهكذا يقع ضرراً بالغاً للصناعات المحلية أي الوطنية ومن هنا ينظر إلى الإغراق على أنه منافسة غير عادلة بل وغير مشروعه بين الصناعة المحلية والصناعة الأجنبية الأخرى المثيلة.

ثانياً : تحديد هامش الإغراق ووقع الضرر.

1- تحديد هامش الإغراق:

طبقاً لاتفاقية مكافحة الإغراق Anti-dumping التي تطبقها منظمة التجارة العالمية ، فإنه يعد منتج ما منتج مغرق إذا كان سعر تصدير هذا المنتج المصدر من دولة إلى أخرى أقل من سعره في الدولة المصدرة ، وفي حالة عدم استهلاك المنتج المغرق في السوق المحلي للدولة المصدرة أو عندما لا تسمح مبيعات هذا المنتج في السوق المحلي لعقد مقارنه صحيحة بسبب ظروف خاصة بالسوق المحلي أو بسبب انخفاض حجم المبيعات منه فعند ذلك يتحدد هامش الإغراق بالمقارنة بسعر تصدير منتج مماثل لدولة ثالثة ، ويشترط أن يعبر هذا السعر عن الواقع ويتم مقارنته بتكاليف إنتاجه في المنشأة محل الضرر مضافاً إليها التكاليف الإدارية ، أي تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة والأرباح.

وبالتالي فإن احتساب التكلفة لا سيما متوسط تكلفة الوحدة المنتجة Average cost يعتبر أساس لإمكانية إجراء التحريات عن الإغراق ، ومتوسط التكلفة يعني متوسط التكلفة الثابتة والمتغيرة مضافاً إليها التكاليف الإدارية ، وقد أوضحنا من قبل أن السعر المحلي يعرف بالسعر أو القيمة العادية وسعر البيع للدول المصدرة يعرف بسعر التصدير ، ولمعرفة ما إذا كان هناك إغراق يتم احتساب هامش الإغراق وهو الذي يمثل هامش الفرق بين السعرين.

وعند الوصول إلى هامش الإغراق فإن لأي دولة الحق في فرض رسوم مكافحة الإغراق أو تحديدا تسمى رسوم مضادة للإغراق Anti Duoping ، حيث يوضح هامش الإغراق أن السلعة المستوردة قد دخلت إلى الدولة المتضررة بأسعار تقل عن الأسعار العادية ، على أن تكون هذه الأسعار أقل من أسعار بيعها في الدولة المصدرة أو يقل عن سعر بيعها في سوق دولة أخرى أو يقل عن سعر تكلفتها.

ويتم تحديد وجود هامش إغراق أثناء مرحلة التحقيق عادة بمتوسط القيمة العادية المرجح بمتوسط الأسعار المرجح لكل صفقات التصدير المماثلة ، أو عن طريق مقارنة القيمة العادية بأسعار التصدير في كل صفقة على حده ، ويمكن مقارنة القيمة العادية المحددة على أساس متوسط مرجح بأسعار صفقات التصدير المقررة إذا وجدت السلطات نموذجا لأسعار التصدير تختلف كثيرا باختلاف المشترين أو المناطق أو الفترات الزمنية ، أو إذا قدم تفسير لعدم أخذ هذه الاختلافات في الاعتبار بشكل مناسب باستخدام مقارنة بين المتوسط المرجح في كل حالة على حده أو بين صفقة وأخرى.

وعموما تأخذ الإجراءات المضادة للإغراق شكل رسوم إضافية [1] تسمى رسوم مكافحة الإغراق كما ذكرنا من قبل ، وممكن في نطاق المشاورات والمصالحة التي تسبق طرح القضية الاتفاق بين الدول المصدرة والمستوردة على قبول سعر أكثر ارتفاعا من السعر الذي تحدده الدولة المصدرة للسلعة المصدرة ، مع الأخذ في الاعتبار أن الرسوم الاضافية المفروضة يجب إلا تتعدى هامش الإغراق المحتسب [2].

---

(1) تضاف إلى التعريفة الجمركية العادية.

(2) أي المحتسب بين السعرين اللذين تم أخذهما في الاعتبار.

ونتبه مرة أخرى ونشير، أن الاتفاقية الخاصة بمكافحة الإغـــراق التـــي تطبقها منظمة التجارة العالمية، تنص على ضـــرورة الوقــف الفــوري لأي تحقيق في حالات الإغراق إذا كان هامش الإغراق ضئيلا أي أقل مـــن 2% من سعر تصدير المنتج، أو إذا كانت الكمية المستوردة من دولة معينة متهمة بالإغراق ضئيلة أي أقل من 3% من الواردات الكلية للمنتج وبمعنـــى أكـــثر وضوحا، فإنه يجب أن يكون هامش الإغراق 2% أو أكثر من سعر التصدير وأن تكون الكمية المستوردة من دولة معينة 3% أو أكثر من إجمـــالي واردات الدولة المستوردة من هذا المنتج، وذلك حتى يمكن اعتبار أن هنـــاك حالـــة إغراق تستوجب اتخاذ إجراءات مضادة.

وتجدر الإشارة إلى أنه رغم كل هذه التحديـــدات فالمـــادة السادســـة المنظمة لكل تلك الإجراءات تفسح المجال أمام تفسيرات عديـــدة مـــن قبـــل سلطات الدولة المستوردة وهو الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلـــى نزاعـــات تجارية عديدة حول الإجراءات المتخـــذة ضـــد الإغـــراق، والـــنزاع يقـــوم بالضرورة بين المواقف التي تدافع عنها صناعات الدولة المصدرة في ضـــوء تمسكها بأن الإجراءات المتخذة من قبل الدول المستوردة لا تخرج عن كونـــها إجراء حمائي بحت.

2- تحديد الضرر.

تعنى كلمة ضرر في هذا الاتفاق الضرر المادي لصناعة محلية أو التهديد بإحداث ضرر مادي لصناعة محلية أو تأخير مادي في إقامة هذه الصناعة.

ويستند تحديد الضرر في مفهوم المادة السادسة من الاتفاقية إلـــى دليـــل إيجابي ويشمل تحقيقا موضوعيا لكل من .

1/2 - حجم لواردات الإغراق وأثرها على الأسعار في السوق المحلي للمنتجات المماثلة.

2/2- الآثار التي تترتب فيما بعد على المنتجين المحليين لمثل هذه المنتجات . وينبغي أن يثبت أن الواردات المغرقة قد حدثت نتيجة لآثار الإغراق ونتج عنها ضرر بالمعنى المستخدم في هذا الإتفاق ويستند إثبات العلاقة السببية بين الواردات المغرقة والضرر الذي حل بالصناعة المحلية على بحث كل الأدلة ذات الصلة المعروضة على السلطات كما تبحث السلطات أي عوامل معروفة أخرى غير واردات الإغراق تسبب في نفس الوقت ضررا للصناعة المحلية ويجب ألا تنسب الأضرار الناجمة عن هذه العوامل الأخرى للواردات المغرقة.

وتشمل العوامل الأخرى التي قد تكون ذات صلة في هذا الشأن حجم وأسعار الواردات التي لا تباع بأسعار الإغراق وإنكماش الطلب والتغيرات في أنماط الإستهلاك وأساليب التجارة التقييدية والمنافسة بين المنتجين من جانب والمحليين والتطورات في التكنولوجيا وآداء التصدير وإنتاجية الصناعة المحلية ويستند تحديد التهديد بوجود الضرر المادي على وقائع وليس على مجرد مزاعم أو تكهنات أو إمكانية بعيدة وينبغي أن يكون تحديد الظروف التي قد تخلق وضعا قد يسبب فيه الإغراق ضررا متوقعا وشيكا على السلطات عند تحديد وجود خلط مادي أن تبحث لكي تثبته في عدة عوامل لعل من أهمها ما يلي:-

- معدل زيادة كبيرة في الواردات المفرقة إلى السوق المحلي مما يكشف عن احتمال حدوث زيادة كبيرة في الإستيراد.
- إذا كانت الواردات تدخل بأسعار سيكون لها أثر انكماشي كبير على الأسعار المحلية ومن شأنها أن تزيد الطلب على مزيد من الواردات.

- مخزون المنتج الذي يتم التحقيق فيه حتى يبث في شأنه.

هذا ولا يمثل أي من العوامل السابقة مؤشرا حاسما بذاته إلا أن مجموعة العوامل موضع النظر يجب أن يؤدي إلى استنتاج أن ضررا ماديا سيحدث لو لم تتخذ إجراءات الحماية.

وتقوم منظمة التجارة العالمية بإجراء التحقيقات وإذا انتهت إلى صحة الإغراق وأضراره ، يتم اتخاذ الإجراءات اللازمة في شكل فرض رسوم جمركية كما أنه في حالة الشك في أسعار إحدى السلع محل النزاع يجوز فرض ضريبة عليها لمدة ستة أشهر.

ثالثا : الأدلة على وجود الإغراق:

تخطر كل الأطراف ذات المصلحة في تحقيق مكافحة الإغراق بالمعلومات التي تطلبها السلطات وتعطي فرصة كافية لتقدم كافة الأدلة التي تعتبرها ذات صلة بالتحقيق المعنى وتتيح الأدلة التي قدمها كتابة أحد الأطراف ذات المصلحة للأطراف الأخرى ذات المصلحة في التحقيق على وجه السرعة مع مراعاة اشتراط حماية المعلومات السرية وتتاح الفرصة كاملة لكل الأطراف ذات المصلحة طيلة تحقيق مكافحة الإغراق للدفاع عن مصالحها. ولا تأخذ السلطات المختصة المعلومات الشفهية المقدمة في الاعتبار إلا إذا قدمت بعد ذلك كتابة.

وتتحقق السلطات أثناء التحقيق من دقة المعلومات التي قدمتها الأطراف التي تستند إليها نتائجها.

وإذا رفض أي طرف أي مصلحة توفير المعلومات الضرورية أو لم يقدمها خلال فترة مناسبة أو أعاق التحقيق يجوز إصدار تحديدات أولية أو نهائية إيجابية أو سلبية على أساس الوقائع المتاحة.

وتكشف السلطات قبل إصدار تحديد نهائي بتعريف الأطراف ذات المصلحة بالوقائع الأساسية موضع النظر التي تشكل أساس قرارها عما إذا كانت ستتخذ إجراءات نهائية أم ويجب أن يقع هذا الإبلاغ في فترة تكفي لكي تدافع الأطراف عن مصالحها.

ويتضح مما سبق أن الأدلة التي تلزم لإثبات حالة الإغراق وكذلك لنفي وجود حالة الإغراق لابد وأن تتوافر فيها شروط لعل من أهمها:

- أن السلطات هي التي تحدد المعلومات التي تعتبرها كافية وذات صلة بالتحقيق الفني.
- لابد أن تكون المعلومات المقدمة للسلطات مكتوبة.
- مراعاة مبدأ حماية سرية المعلومات ويكون العضو على استعداد لتقديم ملخصات لهذه المعلومات ما أمكن له ذلك لتعلن على باقي الأطراف.
- تحقق السلطات من دقة المعلومات أثناء التحقيق وقوة الأسانيد التي تستند إليها.
- في حالة رفض أي عضو تقديم معلومات تطلبها السلطات يكون اعتماد السلطات في قرارها على ما توافر لديها من معلومات.

رابعاً : التحقيق في واقعة الإغراق:

يبدأ التحقيق في وجود أي إغراق ودرجته وأثره بناءً على طلب مكتوب من الصناعة المحلية أو باسمها.

ويشمل هذا الطلب أدلة على ما يأتي :

1- أدلة على الإغراق.

2- الضرر الذي يهدد الصناعة المحلية الحالية أو المتوقع قيامها.

3- العلاقة السببية بين الواردات المغرقة والضرر الناتج عنها.

ويحوى الطلب المعلومات التي يكون من المعقول توافرها لـدى الطـالب حول ما يأتي :-

- تحديد الصناعة التي يقدم الطلب باسمها: ووصف لحجـم وقيمـة إنتاج الطالب من الإنتاج المحلي للمنتج المشابه.

- وصفا كاملا للمنتج المدعى إغراقه واسم بلد المنشأ أو التصديـر المعنية وشخصية كل مصدر.

- معلومات عن السعر الذي يباع به المنتج حين يوجه إلى الإستهلاك في الأسواق المحلية في بلد المنشأ.

- معلومات عن تطور حجم الواردات المغرقة التي يدعى وجودهـا وأثر هذه الواردات على أسعار المنتج المماثل في السوق المحلـي وأثرها اللاحق على الصناعة المحلية .

هذا وتبحث السلطات دقة كفاية الأدلة المقدمة في الطلب لتحديد ما إذا كان هناك دليل كاف يبرر بدأ التحقيق أم لا.

ويجرى النظر في أدلة كل من الإغراق والضرر في نفس الوقـت عنـد تقرير بدئ التحقيق أو عند بدئه فيما بعد في مجرى التحقيق الذي يجب أن يبدأ في موعد لا يزيد عن أقرب موعد يمكن فيه تطبيق الإجراءات المؤقتة وفقـا لإحكام هذا الاتفاق.

ويرفض الطلب المقدم وانتهاء التحقيق على الفور حينما تقتنع السلطات المعنية بعدم وجود أدلة كافية على وجود الإغراق أو الضرر تبرر السير في القضية، ولا يبدأ التحقيق إذا كان الطلب المقدم يمثل صراحة أقل من 22% من إجمالي إنتاج الصناعة المحلية من المنتج المماثل ، كما يؤخذ في الاعتبار الطلب الذي قدم من الصناعة إذا كان يمثل 50% فأكثر من إجمال إنتاج المنتج المماثل.

هذا ونستكمل التحقيقات في حالة قبول الطلب خلال عام واحد من بدئها إلا في ظروف خاصة ولا تتجاوز 18 شهرا بأي حال ولا تعرقل إجراءات مكافحة الإغراق إجراءات التخليص الجمركي .

خامسا : الإخطار العام:

عندما تقتنع السلطات بأن هناك من الأدلة ما يكفي لتبرير بدئ تحقيق مكافحة الإغراق وفقا لأحكام الاتفاقية يتم إخطار العضو أو الأعضاء الذين تخضع منتجاتهم للتحقيق والأطراف ذات المصلحة والمعروف لسلطات التحقيق إن لها مصلحة ويصدر إخطار عام بذلك.

ويقدم الإخطار العام بدئ التحقيق من خلال تقرير منفصل ويحوى الأخطار العام ما يلي:

1- اسم البلد أو البلدان المصدرة والمنتج المعنى.

2- تاريخ بدئ التحقيق.

3- أساس إدعاء الإغراق الوارد في الطلب.

4- ملخص العوامل التي يستند إليها إدعاء الضرر.

5- العنوان الذي ينبغي أن توجه له عروض الأطراف ذات المصلحة.

6- الحد الزمني المسموح للأطراف ذات المصلحة لكي تعلن آراءها.

ويقدم الإخطار العام في تقرير منفصل تفسيرات تفصيلية بما فيه الكفاية للتحديدات المؤيدة للإغراق والضرر وتسير المسائل الواقعية القانونية التي أدت إلى قبول الحجج أو رفضها ويحوي هذا الإخطار أو التقرير إنهاء أو وقف التحقيق في حالة التحديد الإيجابي الذي ينص على فرض رسم نهائي أو قبول تعهد بالسعر أو يقدم في تقرير منفصل كل المعلومات ذات الصلة المتعلقة بالمسائل الواقعية القانونية ولأسباب التي أدت إلى فرض الإجراءات النهائية وقبول تعهد بالسعر مع المراعاة الواجبة لإشراط حماية المعلومات السرية.

سادسا : اللجنة المعنية بممارسة مكافحة الإغراق.

تنشأ بمقتضى الاتفاق لجنة معنية بممارسة مكافحة الإغراق وتتألف اللجنة من محلفين لكل الأعضاء وتنتخب اللجنة رئيسها وتجتمع مرتين على الأقل كل سنة أو بناء على طلب أي عضو وتقوم اللجنة بالمسئوليات المسندة إليها بمقتضى هذا الاتفاق أو التي يسندها لها الأعضاء.

وتتيح للأعضاء فرصة التشاور حول أي مسائل تتعلق بسير الاتفاق أو تقرير أهدافه وتعمل منظمة التجارة العالمية كأمانة لهذه اللجنة .

ويجوز لهذه اللجنة أن تشكل هيئات مساعدة حسب الإقتضاء.

سابعا : إجراءات مواجهة واقعة الإغراق

متى تم إثبات وجود واقعة إغراق وصدر إخطار عام بهذا الشأن وأتيحت للأطراف ذات المصلحة فرصا كافية لتقديم المعلومات والتعليقات وتم التوصل إلى تحديد إيجابي للأغراق وما ترتب عليه من ضرر بالصناعة المحلية.

فإن الإتفاقية حددت في مواد مختلفة من المادة (7) إلى المادة (11) الإجراءات الازمة لمنع حدوث الضرر أثناء التحقيق وبعد التأكد من صحة الحالة محل البحث .

وتتلخص هذه الإجراءات التي تضمنتها الإتفاقية فيما يلي:-

1- الإجراءات المؤقتة.

يجوز أن تتخذ الإجراءات المؤقتة شكل رسم مؤقت والأفضل أن تكون في شكل ضمان مؤقت بوديعة نقدية أو سند يعادل مقدار رسم مكافحة الأسواق المقدر مؤقتا ولا يزيد عن هامش الإغراق المقدر مؤقتا ويعد وقت التقييم في الجمرك تدبيرا مؤقتا مناسبا بشرط الرسم العادي والمبلغ المقدر لرسم مكافحة الإغراق وطالما كان التقييم خاضعا لنفس الشروط التي تخضع لها الإجراءات المؤقتة الأخرى.

هذا ولا تطبق الإجراءات المؤقتة قبل 60 يوما من تاريخ بدئ التحقيق ويقتصر تطبيق الإجراءات المؤقتة على أقصر فترة ممكنة على ألا تتجاوز أربع أشهر أو ستة أشهر بقرار من السلطة المعنية بناء على طلب أحد الأطراف ذات الصلة.

2- التعهدات السعرية:

هي عبارة عن تعهد تطوعي مرضى من أي مصدر بمراجعة أسعاره أو وقف صادراته إلى المنطقة المعنية بأسعار الإغراق بحيث تقتنع السلطات بزوال آثار الإغراق الضارة ولا تطلب تعهدات الأسعار أو تقبل من المصدرين ما لم تكن سلطات العضو المستورد قد توصلت إلى تحديد أولي إيجابي للإغراق والضرر الناشئ عنه .

ولا تقبل التعهدات السعرية المقدمة إذا إعتبرت السلطات قبولها غير عملي . وإذا قبل التعهد يستمر مع ذلك إستكمال التحقيق في الإغراق والضرر إذا رغب المصدر أو قررت السلطات المعنية ذلك فإذا تم التوصل إلى تحديد إيجابي للإغراق والضرر إستمر التعهد وفقا لإحكامة وأحكام هذا الإتفاق.

3- فرض رسوم مكافحة الإغراق:

يصدر قرار من السلطة المعنية بفرض رسوم مكافحة الإغراق عند توافر كل متطلبات فرضه والقرار بما إذا كان مقدار الرسم لمكافحة الإغراق المفروض هو هامش أو كل هامش الإغراق أو أقل منه عند سلطات العضو المستورد.

وعند فرض رسم مكافحة الإغراق على منتج ما يحصل هذا الرسم بالمقادير المناسبة في كل حالة على أساس تمييزي على واردات هذا المنتج من كل المصادر التي يتضح أنها تقوم بالإغراق وتسبب الضرر.

4- الأثر الرجعي:

يجوز عند إجراء تحقيق نهائي بالضرر حين يكون من شأن واردات الإغراق في غياب الإجراءات المؤقتة أن تؤدي إلى تحديد الضرر فرض رسوم مكافحة الإغراق بأثر رجعي.

ويجوز للسلطات بعد بدئ التحقيق أن تتخذ إجراءات معينة لتحصيل رسوم مكافحة الإغراق بأثر رجعي إذا توافرت لها أدلة كافية على تحقيق الشروط ولا يجوز فرض رسوم بأثر رجعي على المنتجات التي دخلت للاستهلاك قبل تاريخ بدئ التحقيق.

ثامنا : مدة سريان الإجراءات

لا يظل العمل بالإجراءات التي تواجه الإغراق سارية إلا بالمقدار والمدى اللازمين لمواجهة الإغراق الذي يسبب الضرر.

وتراجع السلطات ضرورة استمرار فرض الرسم بمبادرة منها عند وجود مبررات أو بناء على طلب طرف ذي مصلحة يقدم معلومات إيجابية تفرز ضرورة المراجعة بشرط انقضاء فترة زمنية معينة مناسبة على فرض رسوم مكافحة الإغراق النهائي. وينتهى أي رسم نهائي لمكافحة الإغراق في موعد لا يتجاوز خمس سنوات من تاريخ فرضه ما لم تحدد السلطات في مراجعة بدأت بمبادرة منها أو بناء على طلب مؤرخ من جانب العضو خلال فترة زمنية مناسبة سابقة على هذه المدة إن من شأن انقضاء الرسم أن يؤدي إلى استمرار أو تكرار للإغراق والضرر ويجوز في هذه الحالة استمرار الرسم انتظارا لنتيجة المراجعة.

تاسعا : إجراءات مكافحة الإغراق نيابة عن بلد ثالث:

تقدم البلد التي يؤثر الإغراق على صادراتها في بلد ثالث طلب إجراءات مكافحة الإغراق نيابة عن البلد الثالث ويعزز هذا الطلب بمعلومات عن الأسعار توضح أن هناك واردات إغراق وكذلك معلومات تفصيلية تبين أن هذه الواردات تسبب ضرر للصناعة في البلد الثالث. وتقوم سلطات الدولة المستوردة ببحث آثار الإغراق على الصناعة في البلد الثالث ويكون القرار بالسير في القضية أو عدم السير فيها من مسئولية البلد المستورد ، وعندما يقرر البلد المستورد أنه مستعد لاتخاذ إجراءات يبلغ مجلس التجارة في السلع للحصول على موافقة على هذا الإجراء.

وتجدر الإشارة في هذا المجال أنه قد تم إنشاء اللجنة الخاصة بممارسات مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية، وتختص هذه اللجنة بدراسة ومتابعة ممارسات مكافحة الإغراق، وتتألف من ممثلين لكل الدول الأعضاء وتنتخب. اللجنة رئيسها وتجتمع مرتين على الأقل كل سنة أو بناء على طلب أي عضو كما تقضي احكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية الخاصة بالإغراق ، وتتيح اللجنة فرصة التشاور حول أي مسائل تتعلق بسير الاتفاق أو تعزيز التشاور حول أي مسائل تتعلق بسير الاتفاق أو تعزيز أهدافه وتعمل أمانة منظمة التجارة العالمية كأمانة لهذه اللجنة ويبلغ أعضاء اللجنة فورا بكل الإجراءات الأولية أو النهائية المتخذة لمكافحة الإغراق ، وتطرح هذه التقارير في مقر الأمانة ليتفحصها الأعضاء الآخرون كما يقدم الأعضاء كل نصف سنة تقارير عن إجراءات مكافحة الإغراق التي اتخذت في شهور السنة السابقة وتقدم التقارير النصف السنوية في شكل موحد يتفق عليه.

عاشرا : المشاورات وتسوية النزاعات:

وهذا يعني أنه يتم التشاور أولا لحل نزاع بين الأطراف المعنية فإذا لم يتم التوصل إلى حل مرضي للطرفين وكانت السلطات الإدارية في الدولة المستوردة قد اتخذت إجراء نهائيا بغرض رسوم مضادة للإغراق نهائية أو بقبول تعهدات سعرية ما جاز لها أن تحيل المسألة إلى جهاز فض المنازعات ويجوز كذلك للعضو الذي طلب التشاور أن يحيل المسألة إلى جهاز فض المنازعات ، حيث يكون للتدبير المؤقت تأثيرا كبيرا ، وحين يرى أن هذا التدبير اتخذ مخالفا لاتفاق مكافحة الإغراق ويقوم جهاز فض المنازعات بناء على طلب الشاكي بإنشاء فريق لبحث المسألة استنادا إلى :

1- بيان مكتوب من الطالب يوضح فيه أن هناك ما يعوق تحقيق أهـداف الاتفاق.

2- الوقائع المتاحة لسلطات العضو المستورد وفقا للإجراءات المناسـبة ، ويحدد فريق التحكم ما إذا كان عرض السلطات للوقائع صحيحا ومـا إذا كان تقييمها لهذه الوقائع موضوعيا وغير متحيزا لا يجوز إغفـال التقييم حتى لو كان الفريق قد توصل إلى نتائج مخالفة.

حادي عشر : مزيد مـن الأضواء علـى الخطوات المتبعة من الدول المصدره والدول المستوردة في قضايا الإغراق:

يثار تساؤل على درجة عالية من الأهمية في مجال قضايا الإغـراق والذي يتلخص فيما إذا كان تطبق قاعدة العرف الدولي Castomary International Low وما تطلبه من أنه لا يجوز لجوء الدولة المصـدرة إلـى نظـام فـض المنازعات في منظمة التجارة العالمية إلا بعد استنفاذ منتجيها لكافة الإجراءات المتوفرة في القوانين الوطنية في الدولة المستوردة إلا أنه لوحـظ فـي هـذا المجال أن مثل هذا التطبيق في النزاعات الخاصة بالإغراق ليس عمليا حتـى في أكثر الدول تقدما والتي تتمتع نظمها بخبرة واسعة في مجال التحكيم فـي مثل هذه النزاعات ، حيث تشير التجربة إلى إستغراق الإجراءات الوطنية فـي مثل هذه النزاعات فترات طويلة قد تصل إلى خمس سنوات قبل صدور الحكم ، وأن منتجي الدولة المصدرة وشركاتها ليست في وضع يسمح لهم لمراقبـة الإجراءات الإدارية والقوانين المحلية.

وفي ضوء ذلك فإن الأمر ترك لمنتجي الدولة المصـدرة وشـركاتها الاختيار ما بين الذهاب إلى منظمة التجارة العالمية أو اللجوء إلـى القـانون الوطني للدولة المستوردة وأن كان ذلك هو البديل الأصعب عادة في حـالات

الإغراق ، وفي كل الأحوال ، فلم يطالب أي فريق تحكيم حتى الآن في قضايا الإغراق بضرورة استنفاذ الإجراءات الوطنية مسبقا وقبل اللجوء إلى منظمة التجارة العالمية ، وذلك على الرغم من موقف الولايات المتحدة الأمريكية ومحاولاتها بقوة تمرير هذا المبدأ أي مبدأ استنفاذ الإجراءات الوطنية ، في إطار المفاوضات حول اتفاقية الإغراق ، وهو المبدأ الذي رفضه المفاوضين رفضا صريحا وأصبح من المؤكد عدم قبول هذا المبدأ في إطار النزاعات الخاصة بالإغراق.

وفي هذا افطار فإنه يمكن تحديد الخطوات التي تقع على عاتق الدولة المصدرة وكذلك الخطوات التي تقع على عاتق الدولة المصدرة على النحو التالي:

1- الخطوات التي تقع على عاتق الدولة المصدرة.

تتلخص الخطوات التي يجب على الدولة المصدرة أن تقوم بها في مجموعة من الخطوات أخذين في الاعتبار أن طلب المشاورات وإجراءات الصلح مسؤلية الدولة المصدرة أي المتضرره من الإجراءات المضادة للإغراق ، وبالتالي فإن هناك إجراءات يجب أتخاذها قبل إنشاء فرق التحكيم والنظر في النزاع وتقع هذه الإجراءات على عاتق الدولة الشاكية أو المتضررة وهي إجراءات واجبة الاتخاذ أي إجراءات إجبارية وليست اختيارية وتتمثل هذه الإجراءات أو الخطوات في الآتي:

1/1- تنص الفقرة الثالثة من المادة السابعة عشر من الاتفاقية على أنه في حالة ما نرى أي دولة عضو أن الفائدة المباشرة أو غير مباشرة ، الناجمة إليها من جراء الاتفاقية المضادة للإغراق مهددة أو تم إلغائها من قبل دولة عضو أخرى ، فإنه يقع على عاتق الدولة

المتضررة التقدم بطلب إلى الدولة لإجراء المشاورات للوصول إلى تسوية عرضية للطرفين ، ويكون هذا الطلب مكتوبا.

2/1- إذا ارتأت الدولة المتضررة أن المشاورات للتوصل إلى تسوية قد أخفقت ، وأن الدولة المستوردة قد اتخذت بالفعل من جانبها الإجراء النهائي بغرض رسوم على مصدرى الدولة المصدرة أو التالية ، فيمكن للأخيرة في هذه الحالة أن تلجأ إلى جهاز فض المنازعات.

3/1- في ضوء ذلك يكون على الدولة المتضررة أي المصدرة ، أن تتقدم بطلب كتابة إلى جهاز فض المنازعات ، موضحة فيه كيف أن أحدى القواعد الناجمة عن الاتفاقية المضادة للإغراق قد تم اعاقتها.

وبناء عليه فإن فريق التحكيم يفترض قبل النظر في أي نزاع مطروح أمامه تحقق هذه الخطوات وتقديم الدولة المتضررة بيان كتابة بشأن طلب المشاورات سعيا للتوصل إلى تسوية مرضية للطرفين ، وإن لم تنجح تلك المشاورات فعليها التقدم بطلب إنشاء فريق تحكيم وتعتبر الخطوات ملزمة قبل بدء النظر في أي نزاع خاص بالإغراق ، ويكون من حق الدولة المتضررة مطالبة فريق التحكيم أن ينظر في جميع الاسانيد والحسابات التي استندت إليها الدولة المستوردة في تحرياتها سواء تلك المعلن عنها أو الاسانيد التي لم تقم بالاعلان عنها في المراحل الأولى في هذه الحالة.

2- الخطوات التي تقع على عاتق الدولة المستوردة:

تتلخص الخطوات التي تقع على عاتق الدولة المستوردة في عدد من الخطوات على النحو التالي:

1/2 - إجراءات بدء التحقيق والتحري Investigation ، والتي تتلخص في ضرورة اثبات وقوع الضرر على صناعة أو منتج الدولة المستوردة من جراء

الإغراق الذي يمارسه المصدر أو منتج الدولة المصدرة وفي حالة القيام بتلك التحريات فعلى الدولة المستوردة أن تعلن عن النتائج التي تم التوصل إليها من جانبها وعلى أساس جميع الوقائع والقوانين والتشريعات التي استندت إليها في هذا السياق وأسباب وأسس النتائج التي توصلت إليها.

2/2- يكون على عاتق الدولة المستوردة وقبل فرضها الرسوم المضادة للأغراق اتخاذ عدد من الإجراءات على المستوى الداخلي ، هي على النحو التالي:

1/2/2- تقديم الصناعة المحلية الشكوى إلى جهاز مكافحة الإغراق الوطني ويجب أن تكون مؤيدة من المنتجين الذين يمثلون 50% على الأقل من إنتاج المنتج موضع الشكوى ويجوز أن تقل هذه النسبة عن 50% ولكن بشرط أن تكون مؤيدة من عدد المنشآت التي تمثل الصناعة المتضررة.

2/2/2- إثبات الشكوى بالأدلة وبيان حجم الواردات عن بيانات من 3 إلى 5 سنوات ، ولكي يتم اتخاذ إجراء من جهاز مكافحة الإغراق يجب أن يتوفر ثلاث عناصر ، العنصر الأول يتلخص في إثبات الإغراق والعنصر الثاني ، يتلخص في اثبات الصناعة أن الإغراق قد سبب لها ضررا ماديا وبيان أثره على القوائم المالية للمنشآت المتضررة أما العنصر الثالث ، فيشير إلى ضرورة أن يتوافر وجود علاقة سببية بين الإغراق والضرر وذلك من خلال عدة مظاهر مثل ، انخفاض المبيعات وزيادة حجم المخزون ، وانخفاض حصة السوق وتراجع الانتاج نتيجة لتوقفه وتراجع الأرباح.

3/2- تتخذ مجموعة من الإجراءات الأساسية بعد قبول الشكوى تتضمن أعداد وثيقة الاستماع وتقدم كل من له مصلحة للجهاز لتقديم الدفاع عن مصالحه ، ويتم أعداد ملخص الشكوى المقدمة من الصناعة ويتم إخطار الجهاز للدول المعنية بعد حذف البيانات السرية ويتعين على جهاز مكافحة الإغراق البدء في اتخاذ إجراءات السير في الحالة خلال 45 يوما من تقديم الشكوى وفي نفس الوقت يجب أن يتم نشر أخطار بذلك في الجريدة الرسمية ، وإذا لم يتم تأييد الشكوى بسبب عدم كفاية الأدلة المقدمة أو أن الواردات المفرقة تمثل نسبة ضئيلة من حصة السوق فإنه يجب أن يتم إخطار مقدمو الشكوى خلال 45 يوما من تقديم الشكوى وتعتبر كافة الاتصالات التي تم إجرائها قبل بدء الاجراءات الرسمية وسرية ومعنى ذلك أنه لا يتم إخطار المصدرين والمستوردين أو ممثلي الدولة المصدرة وبمجرد أن يتم نشر إخطار بدء الإجراءات على جهاز مكافحة الأطراف المعنية وفي نفس الوقت يكون للمصدرين الحق في تسلم صورة من النسخة غير السرية للشكوى.

4/2- القيام بزيارات التحقق الميدانية ، وهي تأتي عقب استلام الرد على الاستقصاء حيث يبدأ القائمون بدراسة الحالة ، ويقومون بإجراء ما يسمى بزيارات التحقق وعادة ما يقومون أولا بزيارة بعض المستوردين ويشمل ذلك شركات مبيعات المصدرين ذات الصلة وعند الانتهاء عن القيام بزيارات التحقق يتوجه القائمون بدراسة الحالة بزيارة ميدانية إلى مقار المصدرين في الدول المصدرة ويتم القيام بزيارات التحقق لضمان أن المعلومات المقدمة تتفق مع الإجراءات المحاسبية العادية ولم يتم إعدادها خصيصا لتحقيقات مكافحة الإغراق.

5/2 - اتخاذ القرارات المبدئية ، وما يتم تلخيصها في وثيقة عمل تـوزع في إجتماع مكافحة الإغراق على الدول المعنية ومناقشتها وإذا ثبت بالفعل

وجود إغراق وضرر ، فعادة ما يتم فرض رسوم مكافحة الإغراق المتوقعة بعد عدة أسابيع من التحقق المبدئي ويتم نشر قرار بهذا المعنى في الجريدة الرسمية وإعلام الأطراف المعنية ، وإذا أظهر التحقيق عدم وجود ضرر أو هامش إغراق ضئيل ، أي أقل من 2% من سعر التصدير أو حجم الواردات الكلية يقل عن 3% فإن حالة الإغراق تلغي فورا وتوقف الإجراءات في هذه الحالة.

وتجدر الإشارة إلى أنه يتعين ألا يتم تطبيق الإجراءات المتوقعة مثل رسوم مكافحة الإغراق المؤقتة ، قبل انقضاء 60 يوما من تاريخ بدء التحقيق وعلى ألا تتجاوز تطبيقها 9 أشهر من هذا التاريخ ، ولا يتم التحصيل الفعلي لهذه الرسوم المؤقتة ، ويتعين على المستوردين بداية تقديم الضمانات مثل ضمان بنكي أو وديعة تعادل الرسوم المؤقتة ويتم تحصيل هذه الرسوم عند تحديد الرسوم النهائية . وعقب نشر القرار الذي بموجبه تم فرض الرسوم المؤقتة ، يجوز للأطراف طلب الكشف عن الحقائق والاعتبارات الاساسية التي تم على أساسها تحديد تلك الرسوم المؤقتة.

6/2- يتم اتخاذ إجراءات مكافحة الإغراق النهائية بفرض رسوم نهائية على أن تتخذ الرسوم شكل رسوم حسب القيمة [1] أو رسوم الحد الأدني للسعر [2] أو مجموع الاثنين معا أو رسم محدد [3] وتقوم السلطات الجمركية بتحصيل الرسوم النهائية بنفس الطريقة التي يتم بها تحصيل الرسوم الجمركية العادية ويتعين على مستورد السلع القيام بدفع القيمة الاجمالية لكلا من الرسوم الجمركية ورسوم مكافحة الاغراق.

---

(1) نسبة مئوية من سعر الاستيراد.

(2) الفرق بين سعر الاستيراد والحد الأدنى لسعر معين.

(3) مقدار ثابت للوحدة.

وبمجرد فرض رسوم مكافحة إغراق نهائية تستمر في سريانها لمدة خمسة سنوات اعتبارا من دخولها حيز التنفيذ ويعتبر تاريخ دخولها حيز التنفيذ هو اليوم الذي يلي تاريخ نشر القرار بفرض الرسوم النهائية في الجريدة الرسمية ويجوز تعديل أو إلغاء التأكيد عليها خلال فترة سريانها وذلك كنتيجة للمراجعة المرحلية ، ويجوز أن يتم الطعن في القرار النهائي أمام المحكمة الابتدائية خلال شهرين من تاريخ اتخاذ القرار بفرض رسوم مكافحة الإغراق النهائية ، كما يجب أن تتاح الإجراءات في المحكمة الوطنية للدولة التي تم فيها فرض رسوم مكافحة الإغراق.

ثاني عشر : ملاحظات ضرورية حول آلية التعامل مع قضايا الإغراق:

لعل التأمل بدقة في التحليلات السابقة يكشف لنا عن عدد من الملاحظات الضرورية التي يجب الاشارة إليها حول آلية التعامل مع قضايا الإغراق:

1- يلاحظ أن الدول النامية تعاني منذ بداية تطبيق آلية التعامل مع قضايا الإغراق بأنها في حاجة شديدة للتعامل معها بصورة أكثر فعالية وبمعدل كفاءة أكبر لأنها واجهت عدة مشكلات أساسية مثل الخبرة في إستخدام القوانين والإجراءات المتعلقة بتلك الآلية ، ومدى توافر الموارد اللازمة وعدد العاملين في هذا المجال . ومع أن هذه المشكلات أغلبها مشاكل قصيرة إلى متوسطة الأجل ، ولن يكون من الصعب التغلب عليها ، فإنه يجب العمل على الحد من تأثيرها في المدى القصير ، وعلى الدول النامية أن تضع قواعد سهلة التطبيق في نطاق تشريعاتها على الأقل في المراحل الأولى وطبيعي يجب أن تكون هذه القواعد متسقة مع اتفاقية مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية .

2- أن استخدام آلية التعامل مع قضايا الإغراق إنما يتم بغرض معين ألا وهو حماية السوق ضد المنافسة غير المشروعة وذلك عندما تقدم أحد منتجي السلعة، أو إحدى الشركات بشكوى وإذا ما أرتأت السلطات المختصة أن هناك إغراق بالفعل ، علما بأن استخدام الاجراءات المضادة للإغراق تقتصر على إعادة تصحيح الوضع في حالة التمييز في السعر ولا يجوز استخدامها لتصحيح اختلال في السوق ناجم عن أسباب أخرى مثل اختلال في أسعار الصرف أو غيره من الأسباب مع ضرورة الاشارة إلى أن آلية التعامل مع قضايا الإغراق لا تعتبر أداة من الأدوات السياسة الصناعية والسياسات التجارية بشكل عام.

3- أنه على الرغم من التعديلات العديدة والإيجابية التي ادخلت على ما تم التوصل إليه في جولة طوكيو ، بعد معاناة وجهد ، فإن ذلك لا يعني التوصل إلى إنفاق متكامل في إطار جولة أوروجواي حول الإجراءات المضادة للإغراق ، وبالتالي فإن الأمر لم ينتهي عند هذا الحد ، بدليل تقدم اليابان بمقترح مؤيدة من كوريا وهونج كونج ودول الاسبان في المؤتمر الوزاري الأول المنعقد في سنغافورة 1996 ، بضرورة بدء منظمة التجارة العالمية تناول سياسات وقوانين المنافسة في إطار سعى تلك الدول من خلال طرح موضوع المنافسة إلى إعادة فتح باب التفاوض حول عدم جدوى قوانين الإغراق في ظل العولمة وعدم وجود إمكانية عملية ، إجراء التحرى بشكل جاد وعملي عن عمليات الإغراق وتحديد الدولة المسببة له بصورة فعلية في ضوء تشابك عمليات الإنتاج وتداخل عمليات التجارة الدولية فيما يعرف بالـ Intra-trade أي التجارة فيما بين الشركات العابرة للقوميات وفروعها وتوابعها والتي أصبحت تستأثر باكثر من ثلث التجارة العالمية وأكثر من 20% من الناتج العالمي من السلع المصنعة ، وكثيرا وغالبا ما

يمثل هذا الإنتاج صناعة محلية ، فكيف يتأتى في مثل هذه الحـــالات إكتشاف الضرر الواقع على الصناعة المحليـــة والـــذي يعتـــبر أحـــد الشروط الأساسية لإثبات عملية الإغراق؟ وإزاء هذه الصعوبات بـدأت الأصوات تتعالى بضرورة إحلال قوانين الإغراق بقوانين المنافســـة ، وتزايدت أصوات الاقتصاديين الذين يحللوا قوانيـــن الإغـــراق علـــى اعتبارها قوانين حمائية مستترة ولا تتمشى مع ظاهرة العولمـــة فـــي الالفية الثالثة.

4- يلاحظ أنه في النزاعات الخاصة بالاجراءات المضادة للإغراق ، يقـــع عبء الإثبات على الدولة المتضررة أي الدولة المصدرة والتـــي يتـــم فرض الرسوم المضادة للإغراق عليها لتثبـــت الدولـــة التـــي تتخـــذ الإجراءات ضدها، أنها قامت بخرق الاتفاقية Violation وهو ما يعنـــي نقل عبء الاثبات من الدولة المستوردة وهذه المسألة حدثت بســـبب أو نتيجة لأن الدولة المتقدمة الكبرى كانت أكثر الدول اســـتخداما لـــهذا الإجراءات ، وبالتالي لم يكن متوقعا أن تقبل هذه الدول أن يقع عليـــها عبء اثبات صحة إجراءاتها وقوانينها الوطنية وأن ما اتخذتـــه مـــن رسوم ضد الإغراق يتسق أو لا يتسق وبنود الاتفاقية ، وخاصة وأنـــه في كثير من الأحيان كانت تتخذ هذه الإجراءات لأغراض حمائية بحتة وبالتالي كانت تتغاضى عن الإلتزام بكثير من القواعد وتســـتند إلـــى تفسيراتها الضيقة لتبرير اتخاذها الإجراءات المضادة لما تزعمه مـــن وجود إغراق في سوقها ، ولا زال هذا الموضوع محل جدل كبـــير لدرجة أن عبء الاثبات قد يترك لفرق التحكيم في بعض الحالات.

5- يلاحظ أن الغالبية العظمى من المنازعات المقدمة في مجال الإغـــراق كسبتها الدول المتضررة أي الشاكية وهو ما يعني أن معظم الرســـوم

المضادة للإغراق المفروضة من قبل الدول كانت غير مبررة وكـــانت بغرض الحماية المستترة للمنتج المحلي وهو ما يعتبر مرفوضا نصـــا وروحا في الاتفاقية التي تطبقها منظمة التجارة العالمية ، ومع ذلك فإن شدة تعقيد الإجراءات ووقوع عبء الاثبات على الدول المتضـــررة ، بالاضافة إلى إرتفاع حجم تكاليف المنازعات وعدم توافـــر الكـــوادر الوطنية ذات الخبرات المرتفعة ، كان دائما يحد مـــن اتجـــاه الـــدول النامية إلى جهاز فض المنازعات ، وبالتالي فإن البديل الاسهل علـــى الدول المتضررة هو محاولة التوصل إلى تسوية مرضية وما قد يعنيـــه ذلك في كثير من الحالات أن النتائج لا تكون بالضرورة في صالحها.

6- يلاحظ أن الدول النامية بعد جولة أوروجواي ، تتحول لتكون من أكثر الدول معارضة للإجراءات المضادة للإغراق في إطار المفاوضـــات إلى الاتجاه نحو السعي إلى مزيد من فهم هذه الإجراءات لاســـتخدامها لصالحها وبالتالي فإن الإجراءات المضادة للإغراق أصبحت ضـــرورة تحكمها سياسات الاصلاح والانفتاح والتحرير المتبعة التـــي تنتهجـــها معظم الدول النامية ، بل وأصبحت عنصر حيوي لاستخدامها لحمايـــة صناعاتها المحلية.

مع الأخذ في الاعتبار أنها أخذت تستعين بالمؤسسات القانونية الأجنبية المتخصصة في المنازعات الدولية وقضايا منظمة التجارة الدولية ، بل وأنشأت أجهزة مكافحة الإغراق والدعم وأصـــدرت قوانيـــن محليـــة وأخذت تكون الكوادر الوطنية لتتولى مهمة الدفاع عن قضايا الإغراق حاليا ومستقبلا ، مع ضرورة التنوية إلى أن عـــدم الـــتزام جـــهاز مكافحة الإغراق والدعم فـــي أي دولـــة وبخاصـــة الـــدول الناميـــة بالإجراءات الضرورية لإقامة الدعوى والتعسف في استعمال هذا الحق

وإقامة الدعاوى ضد الشركات المتهمة بالإغراق بدون توافر الاسباب والإجراءات والمستندات الكافية ودعاوى الاثبات ، التي تعضد الاتـهام يؤدى؟ إلى نتائج عكسية في غير صالح المنتج أو الاقتصاد القومـي ، لأن المستورد المحلي أو المصدر الأجنبي يمكنه في هذه الحالة اللجوء إلى منظمة التجارة العالمية ليطعن في هذه الإجراءات والقرارات التي صدرت بالمخالفة لأحكام الاتفاقيات الدولية كما يمكن فرض تعويضات كبيرة على الدول المخالفة ، وهو ما يتطلب من تلك الـدول أن تـهتم بعنصري التدريب وزيادة خبراتها ومهاراتها في التعـامل مـع تلـك الآلية.

ثالث عشر : نظرة على قضايا الإغراق المطروحة خلال الفترة 1995-200 على مستوى العالم:

يمكن إلغاء نظره إجمالية على قضايا الإغراق المطروحة من خـلال الفترة من 1995-2000 من خلال الجداول التالية.

بيان مجمع لقضايا الإغراق من عام 1995 إلى عام 2000

الدولة	95	96	97	98	99	2000	عدد القضايا (2000.95)	النسبة المئوية ٪
الولايات المتحدة	12	5	9	4	76	0	106	%23
الاتحاد الأوروبي	7	14	14	17	19	0	71	%16
المكسيك	11	3	9	6	13	0	42	%9
الأرجنتين	4	7	9	12	9	0	41	%9
جنوب أفريقيا	0	5	11	4	14	0	34	%7
كندا	10	3	8	2	6	0	29	%6
البرازيل	2	0	2	12	7	0	23	%5
استراليا	4	1	6	6	1	0	18	%4
الهند	0	0	6	10	0	0	16	%3.5
كوريا	0	2	2	4	5	0	13	%2.8
نيوزيلاندا	3	8	1	1	0	0	13	%2.8

الدولة	95	96	97	98	99	2000	عدد القضايا (2000.95)	النسبة المئوية ٪
تركيا	5	1	0	4	1	0	11	%2.3
بيرو	2	2	2	0	2	0	8	%1.8
اسرائيل	0	1	0	2	1	0	4	%0.9
تاباجوا ، ترايننداد	0	0	0	3	1	0	4	%0.9
فنزويلا	2	0	1	0	1	0	4	%0.9
الفلبين	0	0	0	0	3	0	3	%0.7
إندونيسيا	0	0	0	0	3	0	3	%0.7
اليابان	1	0	0	1	1	1	3	%0.7
مصر	0	0	0	2	1	0	4	%0.9
ماليزيا	0	1	1	0	1	0	3	%0.7
شيلي	0	0	0	1	1	0	2	%0.4
بولندا	0	0	0	1	1	0	2	%0.4
كولومبيا	0	0	0	0	1	0	1	%0.2
تايلاند	0	0	1	0	0	0	1	%0.2
جواتيمالا	0	0	1	0	0	0	1	%0.2
المجموع	63	53	83	92	168	1	460	%100

ويتضح من الجدول أن نصيب الولايات المتحدة الأمريكية وحدها يمثل 23% من إجمالي قضايا الإغراق المرفوعة خلال الفترة حيث وصلت عدد تلك القضايا 106 قضية بلغت في عام 1999 وحدها عدد 76 قضية بينما كانت أعداد القضايا المرفوعة عام 1995 لا تزيد عن 12 ويلي الولايات المتحدة الأمريكية الاتحاد الأوروبي الذي بلغ نصيبه 16% من إجمالي قضايا الإغراق وقد بلغت في عام 1999 عدد 19 قضية بينما كان عدد القضايا 7 قضايا فقط عام 1995 بإجمالي 71 قضية خلال الفترة.

وتأتي كل من المكسيك والأرجنتين بعد ذلك بنصيب 9% على التوالي من إجمالي قضايا الإغراق وبإجمالي 42 ، 41 قضية خلال الفترة من 1995 – 2000 من القرن العشرين ، ثم تأتي بعد ذلك جنوب أفريقيا وكندا بنصيب 7% ، 6% على التوالي من إجمالي عدد القضايا خلال الفترة 1995 – 2000.

ثم يأتي بعد ذلك البرازيل واستراليا بنسبة 6% ، 5% من إجمالي قضايا الإغراق المرفوعة خلال نفس الفترة ، ومن الملاحظ أن الثماني دول السابقة وهي الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي والمكسيك والأرجنتين وجنوب أفريقيا وكندا والبرازيل وأستراليا يبلغ نصيبها من قضايا الإغراق 79% من إجمالي القضايا المرفوعة البالغة 460 قضية على مستوى 26 دولة الداخلة في قضايا إغراق خلال تلك الفترة .

مع ملاحظة أن نصيب مصر لا يتعدى 4 قضايا فقط خلال الفترة محل الدراسة ونصيبها لا يزيد عن 9% من إجمالي قضايا الإغراق المرفوعة .

رابع عشر : قضايا الإغراق والدعم والوقاية التي رفعتها مصر

يمكن التعرف على قضايا الإغراق والدعم والوقاية التي رفعتها مصر على الدول الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من خلال الجدول التالي:

بيان بالقضايا التي رفعتها جمهورية مصر العربية

م	التاريخ	الدول التي رفعت ضدها قضايا	المنتج	القرار	مدة سريان فرض الرسم
1	98/6/22	أسبانيا/اليونان	أحواض المطابخ المصنعة من الأستنلس ستيل من صلب الكروم والنيكل	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق قدره 35% من القيمة CIF ذات منشأ اليونان ، ورسم إغراق قدره 50% من القيمة CIF ذات منشأ أسبانيا.	5 سنوات إعتبارا من 1998/6/22
2	98/6/22	أوكرانيا	منتجات مسطحه بالدرفلة من حديد أو صلب غير مخلوط ، مدرفلة بالحرارة أو مدرفلة على البارد	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق قدره 20% من القيمة CIF	يسري الرسم لمدة ستة شهور أعتبارا من 1998/6/22
3	98/6/22	رومانيا/أوكرانيا/لاتفيا	حديد التسليح لأغراض البناء قضبان وعيدان مدرفلة بالحرارة	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق(يتراوح ما بين 6.4-23.5)	يسري فرض الرسوم 5 سنوات إعتبارا من 1998/6/22.
4	99/2/8	جميع الدول	ثقاب الكبريت خشب (درج)**	فرض تدابير وقائية نهائية لمدة 3 سنوات	من 98/8/5 بنسبة 46% تسري الرسوم بنسبة تدريجية اعتبارا من 99/2/19-2201/2/19 على التوالي 34%،22%،11 %
م	التاريخ	الدول التي رفعت ضدها قضايا	المنتج	القرار	مدة سريان فرض الرسم
6	99/7/5	دول الاتحاد الأوروبي	السكر الأبيض *	إنهاء التحقيق	انتهت سلطات التحقيق إلى عدم وجود دليل كاف على وجود الضرر المادي للواردات.
7	99/10/4	اليابان/كوريا الجنوبية/فرنسا/الاتحاد الأوروبي	إطارات خارجية حديدة من المطاط من الأنواع المستخدمة في سيارات الركوب ونصف النقل والحافلات والشاحنات.	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق	يستمر فرض الرسم مدة 5 سنوات اعتبارا من 99/10/3

م	التاريخ	الدول التي رفعت ضدها قضايا	المنتج	القرار	مدة سريان فرض الرسم
					وتتراوح الرسوم ما بين 4.4%-86%.
8	99/9/20	جمهورية الصين الشعبية	لمبات كهربائية تضئ بتوهج الشعيرات(60-100)وات بجهد حتى 240 فولت	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق قدره 80% من القيمة CIF	يسري فرض الرسم لمدة 5 سنوات إعتبارا من 1999/9/29
9	99/10/21	تركيا	حديد التسليح	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق	يسري فرض الرسوم لمدة 5 سنوات إعتبارا من 1999/10/21
10	2000/2/8	روسيا الاتحادية/كازاخستان	منتجات مسطحه بالدرفلة من حديد أو من صلب غير مخلوط ،مدرفلة بالحرارة أو مدرفلة على البارد.	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق قدره 40% من القيمة CIF	فترة عام إعتبارا من 2000/2/8
11	2000/2/26	جميع الدول	لمبات الفلورسنت أطوال 60سم-120سم	فرض تدابير وقائية نهائية على لمبات الفلورسنت قدره 30% من القيمة CIF	تسري فرض الرسوم لمدة سنة إعتبارا من 2000/2/26
12	2000/3/6	اليابان	إطارات سيارات الركوب	مراجعة الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق.	تسري رسوم الإغراق لمدة 5 سنوات
13	2000/7/13	جمهورية الصين الشعبية	محركات كهربائية أحادية الأوجه 1/3حصان ، وثلاثية الأوجه قدرات من ¾ حتى 25 حصان.	تتراوح رسوم الإغراق من 67% حتى 73% من القيمة CIF	تسري التدابير الوقائية لمدة 200 يوم في شكل زيادة تعريفية.
14	2000/9/23	الولايات المتحدة الأمريكية/فرنسا/نيوزيلندا/بولندا/الدانمارك/استراليا/السويد/المانيا/هولندا/انجلترا/بلجيكا/أيرلندا/أسبانيا/فنلندا/جمهورية التشيك/جمهورية الصين الشعبية/توجو/تركيا/بلغاريا.	البان مجففة	تحقيق إجراءات وقائية بدء التحقيق في الزيادة غير المبررة لواردات الألبان المجففة تدابير وقائية بنسبة 45% من القيمة CIF	
15	2000/9/27	الاتحاد الأوروبي	أسود الكربون	بدء تحقيق مكافحة إغراق	

ويلاحظ من الجدول ما يلي:

1- أن عدد القضايا المرفوعة بلغ خلال الفترة من 1998/6/22 وحتى 2000/9/27 عدد 15 قضية علما بأن مصر لم تبدأ في رفع قضايا الإغراق والدعـــم إلا مع منتصف عام 1998 فقط ، حيث لم يكن لديها جـــهاز لمكافحـــة الدعـــم والإغراق والوقاية قبل ذلك.

2- أن الدول المرفوع ضدها قضايا الإغراق والدعم والوقاية هـــي إســـبانيا ، اليونان وأوكرانيا ورومانيا ودول الاتحاد الأوروبي واليابان وكوريا وفرنسا والصين وتركيا وروسيا وكازاخســـتان والولايـــات المتحـــدة الأمريكيـــة ونيوزلندا ، بولندا والدانمارك وأستراليا والسويد وألمانيا ، وهولندا وإنجلترا وبلجيكا وفنلندا وجمهورية التشيك وتوجو.

3- أن المنتجات محل القضايا المرفوعة هي أحواض المطابخ المصنعة مـــن الأستنلس استيل من صلب الكروم والنيكل ومنتجات مسطحه بالدرفلة مـــن حديد أو صلب غير مخلوط ، مدرفلة بالحرارة أو مدرفلة على البارد وحديد التسليح لأغراض البناء وثقاب الكبريت ، وهي قضية مرفوعة على جميـــع دول العالم والسكر الأبيض والإطارات الخارجية من المطاط من الأنـــواع المستخدمة في سيارات الركوب ونصف النقـــل والحـــافلات والشـــاحنات ولمبات الكهرباء التي تضئ بتوهج الشعير (60-100) وات بجهد 240 فولـــت ولمبات الفلورسنت أطوال 60سم إلى 120 سم ومحركات كهربائية آحاديـــة الأوجه 1-3 حصان وثلاثية الأوجه قدرات من % حتى 255 حصان والبـــلن مجففة وأسود الكربون .

4- وكانت القرارات الصادرة من جهاز مكافحة الإغراق تتراوح بين فـــرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق بنسب متفاوتة وفرض تدابير وقائيـــة لمـــدد معينة ، فيما عدا قضية واحدة في 1999/7/5 ضد دول الاتحـــاد الأوروبـــي

والخاصة بالسكر الابيض والتي أسفرت عن انتهاء التحقيق حيث انتهت سلطات التحقيق إلى عدم وجود دليل كاف على وجود الضرر المادي للواردات .

5- تراوح فرض الرسوم ما بين 5 سنوات وعام واحد وستة أشهر فيما عدا القضية الخاصة بالألياف المجففة المرفوعة ضد كل من الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا ونيوزلندا ، وبولندا والدانمارك وأستراليا والسويد وألمانيا وهولندا وإنجلترا وبلجيكا وأيرلندا وأسبانيا وفنلندا وجمهورية التشيك وجمهورية الصين الشعبية وتوجو وتركيا وبلغاريا ، فإن التدابير الوقائية التي تسري كانت لمدة 200 يوم في شكل زيادة تعريفية.

ويلاحظ بصفة عامة أن الآلية الخاصة بمكافحة الإغراق والدعم والوقاية هي في صالح الصناعة الوطنية أو المحلية في كل الأحوال وتنفي المقولة الشائعة عند بعض غير المتخصصين أن عملية تحرير التجارة العالمية من خلال منظمة التجارة العالمية هي عملية يمكن أن تتم بلا ضابط ولا رابط وهذا غير صحيح على الاطلاق ، وهذا هو الهدف الأساسي من تناول هذه الآلية وهي التي يمكن أن تثبت أن عملية حماية الصناعة الوطنية أو المحلية هو أمر ممكن جدا في ظل تحرير التجارة لكن ليس بالقيود الكمية لكن باستخدام تلك الآلية مع فرض الرسوم التعويضية الحامية لتلك الصناعة.

خامس عشر: إجراءات التعامل مع قضايا الإغراق والدعم والوقاية في مصر:

تبدأ العملية حينما تصل إلى إدارة مكافحة الإغراق والدعم والوقاية شكوى مكتوبة تقدمها إحدى الصناعات المصرية أو من ينوب عنها ، ويتعين على الجهة الشاكية الادعاء ، وسوف يطلب إليها إثبات بالدليل ، بأن الصناعة

المحلية تتعرض لأضرار حادة بسبب استيراد منتجات مثيلة لما تنتجه الصناعة المحلية ويتعين كذلك على الجهة الشاكية الادعاء بأن السلع المستوردة إلى مصر مغرقة أو مدعومة وأن ما تسببه من أضرار إنما يرجع إلى تلك الحقيقة.

ومن ناحية أخرى يجوز للجهة الشاكية الإدعاء بأن السلع المغرقة أو المدعومة يجرى استيرادها بكميات متزايدة وبشروط من شأنها إلحاق أضرار بالغة بالمنتج المصري.

ويمكن الحصول من إدارة مكافحة الإغراق والدعم ، على استمارة معدة لهذا الغرض ، والتي تساعد الشاكى على سرد المعلومات والأدلة التي تبرر الشكوى وعلى أن يقدم الشاكى أدلة ومعلومات كافية لإقامة قضية منطقية ، ومن هنا لابد من توفير قدر كبير من المعلومات ، بالإضافة إلى تقديم معلومات سرية عن أعماله ، لاثبات الضرر الواقع عليه ويحظر القانون على إدارة مكافحة الإغراق والدعم وعلى العاملين فيها ، استغلال هذه المعلومات السرية في أي غرض خلاف دراسة الشكوى.

وتقوم إدارة مكافحة الإغراق والدعم باتخاذ قرار بشأن ما إذا كانت الشكوى مستوفاة المستندات أم لا ، وإذا قررت اللجنة المشكلة أن الشكوى غير مستوفاة المستندات يتم إخطار الشاكى بأنه لن يعاد النظر في الشكوى مع إبداء الاسباب وأوجه القصور التي تشوبها . أما إذا كانت الشكوى مستوفاة المستندات فإنه يتعين على إدارة مكافحة الإغراق والدعم في هذه الحالة ، أن تقرر في خلال ثلاثين يوما ، إذا كان الشاكي قد قدم من المعلومات والأدلة ما يكفي لوضع أساس منطقي للبدء في عملية البحث والتقصى.

وتبدأ عملية البحث والتقصى رسميا بنشر اشعار في الجريدة الرسمية ، وفي نفس الوقت تقوم إدارة مكافحة الإغراق والدعم بإرسال الاستبيان التي أعدتها خصيصا لهذا الغرض إلى المنتجين المحليين والمستوردين والمصدرين

عن طريق السفارات وإلى الدول المصدرة في حالات الدعم وفي بعض الاحيان إلى الجهات الصناعية التي تستخدم السلعة أو كبار المتعاملين في السلعة في مصر.

ويتم تحديد موعد نهائي لكي يتقدم هؤلاء الأشخاص بردودهم وعادة يكون 37 يوما من تاريخ ارسال استمارة الاستبيان ، ويتم الرد كتابة إلى إدارة مكافحة الإغراق والدعم ، فإذا لم تقدم الإجابات في صحيفة الاستبيان في خلال المدة المحددة لذلك ، فإنه يجوز عدم النظر إليها بعين الاعتبار ، عند اتخاذ القرار في المرحلة التالية أي مرحلة القرار المبدئي ، التي يمكن أن تسفر عن إجراءات حدودية مؤقتة مثل ، رسوم مكافحة الإغراق أو الرسوم التعويضية والرسوم الجمركية المؤقتة في حالة زيادة الواردات ومن ناحية أخرى وفي حالات استثنائية واستجابة الالتماسات فردية عينية على أسباب تعززها ، يمكن مدة فترة تلقي الردود عندما تسمح مدة البحث والتحقيق بذلك.

وبعد ذلك تقوم الإدارة بإصدار قرار مبدئي في خلال مدة لا تقل عن ستين يوما ولا تتجاوز تسعين يوما من بدء عملية البحث والتقصى. وإذا كان القرار المبدئي سلبيا بمعنى أن شروط استمرار عملية البحث والتقصى ليست متوافرة فيما يتعلق مثلا بأدلة الإغراق أو الدعم أو زيادة الواردات أو أدلة الاضرار بالمنتجين المصريين ، فإنه ينبغي شرح أسباب سلبية القرار أو الحكم وترسل نسخ من القرار لجميع الأطراف التي شملها الموضوع وينشر أشعار بالقرار في الجريدة الرسمية ويغلق باب البحث والتقصي في الموضوع.

أما إذا كان القرار المبدئي ايجابيا فإن العملية تنتقل إلى المرحلة التالية ويحصل جميع الأطراف على "اشعار بالقرار المبدئي" تبين فيه جميع المراحل الباقية ، والمدة الرسمية وعقب صدور قرار مبدئي إيجابي ، يجوز للإدارة أن تناقش مع المصدرين أو الدولة المصدرة إمكانية تقديم تعهدات منهم للتخلص

من الممارسات التجارية غير العادلة وإزالة آثارها على الصناعة المصرية ، والتعهد أمر طوعي لا يصدر إلا عن المصدرين أو الدول المصدرة وبإرادتهم الحرة وتقبل الإدارة التعهد حينما يغطي بشكل ملموس جميع الواردات التي ثبت أنها تتمتع بهوامش من الإغراق أو الدعم ولا تسري التعهدات على عمليات البحث والتقصي المتعلقة بالاجراءات الوقائية.

وفي حالة الإغراق يكون التعهد مع المصدر الأجنبي الذي يدخل في تعاقد كتابي مع الحكومة المصرية من خلال إدارة مكافحة الإغراق لتعديل الاسعار بغية التخلص من مزايا الدعم وإزالة الضرر الذي يلحق بالمنتجين المصريين ومع ذلك فإن الأرجح أن يكون التعهد تعاقدا مع السلطات الحكومية في الدول المصدرة إلى مصر أو الحد من هذه الآثار وإما لاتخاذ إجراءات أخرى لإزالة الضرر الذي لحق بالمنتجين المصريين .

وبعد صدور القرار المبدئي بوقت قصير وإنتهاء موعد التقدم بطلبات الحضور ، تقوم الإدارة بإصدار قائمة الخدمات وهي قائمة تضم سجلات للأسماء والعناوين وأرقام الفاكس إن وجدت لجميع الأشخاص الذين تقدموا باشعارات للحضور وتضطلع الإدارة بإعداد وتوزيع تقرير الموظفين غير السري على جميع الأشخاص ذوي المصالح المعترف بها في هذا التقرير تقوم الإدارة تحليلا وعرضا لكافة البيانات التي تلقتها والتي تشكل أساسا للقرار النهائي.

ويمكن للمنتجين والمستوردين والمصدرين وغيرهم ممن تقدموا بالاشعار المطلوب أن يتقدموا بمذكرات وأدلة وأسانيد مكتوبة ، ولابد لكل وثيقة سرية أن يكون لها نسخة غير رسمية ، وأن يتلقوا نسخا من المذكرات غير الرسمية للآخرين والمواعيد النهائية لتقديم وتوزيع الوثائق والمستندات مبينا في الاشعار القرار المبدئي . ثم تقوم إدارة مكافحة الإغراق والدعم ، بعقد جلسات استماع

لمدة ثلاثة أيام وخلال هذه الفترة يمكن لنفس الأطراف عرض خلاصة مذكراتهم وحججهم شفويا أمام بعضهم البعض للرد على حجج بعضهم البعض وتنفيذها ويظهرون في جلسات الاستماع بنفس الترتيب الذي كانت عليه مذكراتهم . ويتعين على الإدارة إصدار القرار النهائي بعد 90 يوما من الاشعار بالقرار المبدئي في حالة الإغراق أو الدعم أو بعد 120 يوما من الاشعار في حالة الإجراءات الوقائية ، وإذا كان القرار سلبيا تصدر الإدارة في نفس الوقت أمرا إلى مصلحة الجمارك تلزمها فيه بوقف تنفيذا الإجراءات المؤقتة وترد فيه ما حصلته وفق مقتضيات القرار النهائي.

ويعني القرار النهائي بجميع الأدلة والأسانيد التي طرحت أثناء عملية البحث والتقصى ويعرض ما انتهت إليه الأدلة من استنباطات وقرارات وما رفعته من توصيات لوزير التجارة والتموين وتصدر الإدارة احكاما قطعية بالنسبة لهوامش الإغراق والدعم وتتقدم بتوصياتها والجهات المنافسة . وممثلي الصناعة وكذلك طلبات الاستثناء من بعض الإجراءات وتتقدم بتوصياتها بشأن هذه الموضوعات مع إبداء الأسباب التي تراها بخصوص كل منها.

ويخضع القرار النهائي لدعاوى الاستئناف أمام محكمة خاصة ، تشكل خصيصا لهذا الغرض ، وتقوم الإدارة بإصدار حكم فني ولكن القرار الأخير بشأن إجراءات المعالجات التجارية في يد وزير التجارة والتموين وللوزير أن يأخذ في الاعتبار القرار من منظور واسع للمصالح الاقتصادية والسياسية لمصر ككل ، ويقوم بمراجعة القرار النهائي للإدارة وكيل أول الوزارة رئيس قطاع التجارة الخارجية بوزارة التجارة والتموين بالاشتراك مع لجنة الإغراق والدعم والإجراءات الوقائية وبمساعدة اللجنة ، يرفع الوكيل الأول توصية للوزير بطبيعة ومستوى الإجراء القطعي الذي ينبغي على الوزير أن يفرضه على أن يكون ذلك دائما في حدود النتائج والتوصيات الفنية للإدارة ، ويمكن

أن تستمر الرسوم القطعية لمكافحة الإغراق أو الدعم والتعهدات السارية لفترة تصل إلى خمس سنوات.

سادس عشر: حالة تطبيقية عن قضايا الإغراق في مصر " حالة حديد التسليح ذات منشأ تركيا "

تقضي اتفاقية الجات 1994 في تطبيق المادة السادسة منها ، بأنه لا تطبق إجراءات مكافحة الإغراق إلا بعد تحقيق تجريه السلطة المختصة وفقا لأحكام هذا الاتفاق ولا يتم فرض رسوم مكافحة الإغراق إلا إذا تم التوصل إلى تحديد إيجابي لوجود إغراق وما ترتب عليه من ضرر بالصناعة المحلية.

وقد تلقى جهاز مكافحة الإغراق والدعم شكوى مكتوبة من شركة الاسكندرية الوطنية للحديد والصلب وشركة العز للحديد التسليح تضمنت أدلة على وجود واردات مغرقة من حديد التسليح ترتب عليه ضرر مادي للصناعة الوطنية ، وتم الإعلان عن اتخاذ إجراءات بدء التحقيق وإخطار حكومة الدولة المعنية وكافة الأطراف المعنية ، وتم إرسال الأسئلة للأطراف المعنية وتلقي الإجابات، وقد أعقبها زيارات فحص ميدانية بالداخل والخارج وإعداد تقرير نهائي بنتيجة التحقيق وفيما يلي الخطوات التي اتخذها جهاز مكافحة الإغراق والدعم في هذه الحالة.

1- الإجراءات التي اتخذت لبحث القضية:

1/1- تقدمت شركة الاسكندرية للحديد والصلب وشركة العز لصناعة حديد التسليح بشكوى في 23،1998/12/26 تتضرران فيها من الواردات المفرقة من حديد التشليح ذات منشأ أو المصدره من تركيا وتضمنت الشكوى الادعاء بأن تلك الواردات مفرقة وقد سببت ضررا ماديا أو تهدد بحدوث ضرر مادي للصناعة الوطنية.

1/2- تم قبول الشكوى بتاريخ 1999/1/31 ، من الشركتان والتي تمثل الصناعة المحلية على اعتبار أنها مؤيدة مستنديا وقد تم إخطار حكومة دولة تركيا بقبول الشكوى .

1/3- اقتنعت سلطة التحقيق بأن الشركتان الشاكيتان تمثل الصناعة المحلية وأنها قدمت الدليل الكافي الذي يوضح أن السلع المستوردة إلى مصر هي سلع مغرقة قد سببت أو تهدد بحدوث ضرر مادي للصناعة الوطنية ، وقد أعدت سلطة التحقيق تقريرا للعرض على اللجنة الاستشارية التي قدمت بدورها بإعداد تقرير للعرض على وزير التجارة والتموين والتوصية بالبدء في إجراءات التحقيق.

1/4- وافق وزير التجارة والتموين ، في 1999/2/6 على بدء التحقيق في شأن واردات حديد التسليح الصناعي بإغراقها عن تركيا ، وفي 1999/2/6 تم الإعلان عن بدء التحقيق ونشر بجريدة الوقائع المصرية بالاعلان رقم 11 لعام 1999 ضد الواردات المغرقة من قضبان وعيدان آخر من حديد أو صلب عز مخلوط غير مشغولة أكثر من الطرق أو الدرفلة أو السحب بالحرارة بما فيها القضبان والعيدان المفتولة بعد الدرفلة لأغراض البناء ويتم استيراد المنتج المعنى وفقا للتعريفة الجمركية المنسقة من البند الجمركي 14..... وبنوده الفرعية .

1/5- ادعت شركة الاسكندرية الوطنية للحديد والصلب وشركة العز لصناعة حديد التسليح أن الواردات المغرقة من المنتج المعنى من تركيا قد سببت أو تهدد ضرر مادي للصناعة المحلية تمثلت مظاهره فيما يلي:

- إنخفاض حجم المبيعات.
- آثار سلبية على الأسعار ، فرق سعري ، تخفيض سعري ومنع الأسعار من الزيادة الطبيعية.
- إنخفاض في الأرباح.
- زيادة في المخزون.
- آثار سلبية على الوضع المالي والاقتصادي للشركات.

وقد ادعت الصناعة أن الضرر المادى الناجم عن استيراد المنتجات المدعي بإغراقها قد بدأ في الربع الأخير من عام 1998.

2- الأطراف المعنية بالقضية:

1/2- الصناعة المصرية:

وقد قدمت كل من شركة الاسكندرية الوطنية للحديد والصلب وشركة العز لصناعة حديد التسليح الشكوى ، التي تدل على توافر فيهما نسبة تمثيل الصناعة المصرية المطلوبة لقبول الشكوى وقد اقتنعت سلطة التحقيق بذلك وتأكدت من خلال زيارة الشركتين ومراجعة البيانات التي قدمتها كل شركة.

2/2- الحكومات

حيث قدمت للحكومة التركية قوائم الأسئلة المطلوب الرد عليها من خلال سفارتها في مصر.

3/2- المنتجون والمصدرون والمستوردون :

حيث استخدمت سلطة التحقيق البيانات التي تم الحصول عليها من مصلحة الجمارك لتحديد الشركات المصدرة والمستوردة ذات الصلة . ، وقد تم إرسال قوائم الأسئلة لحكومة تركيا لتوجهها للشركات المعنية للإجابة عليها وقد تم تلقى الردود من 6 شركات تركية قامت بتصدير المنتج محل التحقيق إلى مصر .

3- المنتجات المستوردة:

تمثلت المنتجات موضوع الشكوى والمشار إليها " حديد التسليح" أو المنتجات الخاضعة للتحقيق هي:

" قضبان وعيدان آخر من حديد أو صلب غير مخلوط ، غير مشغولة أكثر من الطرق أو الدرفلة أو السحب بالحرارة بما فيها القضبان والعيدان المفتولة بعد الدرفلة " لأغراض البناء ويتم استيراد المنتج المعنى وفقا للبند الجمركي 1472 ... وبنوده الفرعية وتخضع البنود المشار إليها لرسوم جمركية فئة 20% ، ويتم إنتاج المنتج محل التحقيق باقطار مختلفة.

4- تفاصيل التحقيق في القضية:

تم تحديد فترة التحقيق في الإغراق من 1 يناير 1998 إلى 31 ديسمبر 1998 ، وحددت فترة التحقيق في الضرر خلال الفترة من 1997 إلى 1999 وقد تم طلب المعلومات وتلقيها من الشركات التركية المعنية والموجه ضدها الشكوى وهي شركة KDAS وشركة HABAS وشركة IDCAS وشركة DILER HOLDING وشركة EKINCILER وشركة COLAKOGLU وقام فريق التحقيق

بزيارة تلك الشركات المنتجة والمصدرة ، وقد تم موافاة الشركات التي تم زيارتها بتقارير زيارات التحقق الميدانية مع قوائم الحسابات المتعلقة بحساب أسعار التصدير والقيم العادية وقد تم إجراء المزيد من المعلومات الحسابية بعد تلقي التعليقات على تقارير زيارات التحقق وقد تم تلقي التعليقات على تقارير زيارات التحقق من الشركات المعنية وتم أخذ بعض هذه التعليقات في الاعتبار عند البحث وإعداد التقرير النهائي.

5- مراجعة التكاليف:

كانت سلطة التحقيق على دراية بأن الاقتصاد التركي كان يعاني من تضخم كبير تصل نسبته إلى 5% شهريا ، وقد تم التوصل إلى أن البيانات لم تأخذ في اعتبارها التضخم السائد في تركيا خلال تلك الفترة ، وقد روعى ذلك في حساب ومراجعة التكلفة ، حيث طلبت السلطات معلومات إضافية عن التكلفة والمبيعات.

6- الصناعة المحلية:

يمثل الصناعة المصرية المنتجون المصريون للسلع المثيلة وهم شركة الاسكندرية الوطنية للحديد والصلب وشركة العز لصناعة حديد التسليح ، وقد تم البدء في إجراءات التحقيق بعد أن استوفت الشكوى المنصوص عليها بالمادة 4/5 من اتفاق مكافحة الإغراق ، والتي تتفق عليها المادة 19 من اللائحة التنفيذية لقانون مكافحة الإغراق حيث يشترط للبدء في التحقيق أن تكون الشكوى مؤيدة من منتجين يزيد مجموعة إنتاجهم على 50% من إجمالي إنتاج المنتج المثيل للمؤيدين والمعارضين للشكوى ولا يجوز البدء في التحقيق ما لم يؤيد الشكوى منتجون محليون يبلغ إجمالي إنتاجهم 25% على الأقل من إجمالي إنتاج الصناعة المحلية من المنتج المثيل.

وقد تبين لسلطات التحقيق استيفاء هذا الشرط في تلك القضية.

بل واتضح أن الطاقات الانتاجية للصناعة المحلية يمكنها أن تغطي إجمالي الطلب المصري الحالي المستقبلي عن حديد التسليح.

7- الإغراق في هذه القضية:

حيث تنص المادة 2-1 من اتفاق مكافحة الإغراق على أن يعتبر منتج ما منتج مغرق ، أي أنه أدخل في تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد إلى آخر أقل عن السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتج المثيل حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر.

وقد تم فحص الفواتير الخاصة بالصفقات محل القضية وسعر التصدير والتكلفة وبنودها المختلفة على مستوى كل شركة مصدرة . وحساب كذلك القيمة العادية في ظل التجارة العادية . وقد تم مقارنة سعر البيع في السوق المحلي بتكلفة الانتاج على مستوى الشركات المصدرة وقد تم إضافة هامش ربح عند حساب القيمة العادية المقدرة وقد تم أخذ هذه النسبة من قائمة الدخل الخاصة بكل شركة بحيث يتم التوصل إلى القيمة العادية الحقيقية للمنتج أو المنتجات محل القضية.

ثم قامت لجنة التحقيق بمقارنة سعر التصدير بالقيمة العادية واتضح أن سعر التصدير أقل من القيمة العادية. وقد تبين واتضح أن سعر التصدير أقل من القيمة العادية من هذا التحليل والمقارنة أن :

- شركة هاباس HABAS يبلغ هامش الإغراق لديها 25.55%
- شركة ديفر DILER يبلغ هامش الإغراق لديها 29%
- شركة شولا كوجلو COLAKOGLU 47.54%
- شركة ايكداس ICDAS 33%

- شركة ازمير 66IDC%
- شركة اكينشيلر 66%
- شركات أخرى 66%

وتشير هذه التقديرات أن كافة الواردات من تركيا مفرقة ، وتتراوح هوامش الإغراق من 25.55% إلى 66% كنسبة من سعر التصدير باب المصنع ونظرا لعدم توافر المعلومات الخاصة بالمصدرين أو المنتجين الآخرين للسلع الخاضعة للتحقيق فقد تم تحديد هوامش الإغراق الخاصة بالمصدرين أو المنتجين الآخرين على أساس أفضل البيانات المتاحة لسلطة التحقيق.

8- التحقيق في الاضرار التي سببتها عملية الإغراق:

تنص المادة 39 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 ، على أنه تحدد سلطة التحقيق الضرر المادي الواقع على الصناعة المحلية ولها في سبيل ذلك فحص كافة الأدلة الايجابية ومنها:

- زيادة حجم الواردات المعرفة بسواء بشكل مطلق أو بالنسبة للانتاج أو الاستهلاك في مصر ومدى تأثيرها على انخفاض أسعار بيع المنتجات المفرقة المستوردة عن أسعار بيع المنتج المحلي المثيل ، وخفض أسعار بيع المنتج المحلي المثل ، ومنع الأسعار المحلية من الزيادة كان من الممكن حدوثها ، ومدى تأثير الواردات المغرقة على اقتصاديات الصناعة الوطنية المحلية ويستدل عليها من خلال ، التعرف على الانخفاض الفعلي أو المحتمل في المبيعات أو الأرباح أو الإنتاج أو الحصة السوقية أو الانتاجية أو العائد على الاستثمار أو الطاقة المستغلة ، والتعرف على العوامل المؤثرة على الأسعار المحلية وحجم هامش الإغراق والتأثيرات السلبية الفعلية والمحتملة على التدفق النقدي والمخزون والعمال والاستثمار

والأجور والنمو والقدرة على زيادة رأس المال ، وأي عوامل أخرى مؤثرة تراها سلطة التحقيق ذات دلالة كافية.

وقد اتضح من فحص الاضرار المؤشرات التالية:

المؤشر الأول : حجم الوردات وزيادتها سواء بشكل مطلق أو بالنسبة إلى الانتاج أو الاستهلاك في مصر، وقد اتضح من البيانات انه لم تكن هناك واردات من تركيا خلال عام 1997، وفي عام 1998 زاد حجم الواردات المغرقة ليصل إلى 210,000 طن وفي الربع الأول من عام 1999 وصل حجم الواردات المفرقة إلى 73,600 طن، ولأغراض التحليل تم تقدير الواردات من المنتجات المعنية في عام 1999 على أساس سنوي وذلك بضرب الواردات ربع السنوية في أربعة فكان الناتج 294,400 طن، أي بزيادة 40% عن عام 1998 وتم اتباع نفس الأسلوب بالنسبة للواردات الأخرى.

المؤشر الثاني: الخاص بالزيادة النسبية في الواردات المغرقة وقد أظهر هذا المؤشر أن الزيادة النسبية كانت كبيرة في الواردات، وقد أظهر مؤشر الواردات المغرقة من الاستهلاك أنه وصل من صفر عام 1997 إلى 126% عام 1999.

وقد توصلت سلطة التحقيق من ذلك إلى وجود زيادة كبيرة في حجم الواردات المغرقة بصورة مطلقة وبالنسبة للاستهلاك في مصر.

المؤشر الثالث: ما يسمى بالآثار السعرية Price Undercutting ويقصد الغرق السعري الذي ينتج ببيع المنتج المدعي بإغراقه في السوق المحلي بسعر أقل من سعر بيع المنتج المثل الذي تنتجه الصناعة المحلية، وقد قامت السلطة المختصة بالتحقيق، بحساب الفرق بين سعر المنتج المستورد المحلي المثيل من خلال مقارنة الأسعار على نفس المستوى التجاري، مستوى باب المصنع بمستوى مخازن المستورد، وذلك لضمان ألا تؤثر الفروق في تكاليف التوزيع وهوامش ربح الموزعين على توضيح أثر الأسعار المغرقة عند المقارنة.

وقد توصلت سلطة التحقيق إلى وجود فرق سعري نتيجة للواردات.

المؤشر الرابع: الخاص بتحقيق الأسعار Price Depression والخاص بتحقيق السعر المنتج الحلي المثيل ومنع الأسعار المحلية من الزيادة التي كانت من الممكن حدوثها، فقد أوضح هذا المؤشر أن هناك انخفاض في أسعار الصناعة المحلية وزاد هذا الانخفاض في خلال الربع الأول من عام 1999 حيث وصلت نسبة الانخفاض 10.8% وهذا يشير إلى أن الصناعة المحلية قد خفضت من أسعارها حتى تتمكن من منافسة الأسعار الأقل للمنتج التركي.

المؤشر الخامس: والخاص بالآثار الاقتصادية، حيث يوضح مدى تأثير الواردات المغرقة على اقتصاديات الصناعة المحلية ويستدل على ذلك من خلال تقييم الانخفاض الفعلي أو المحتمل في المبيعات أو الأرباح أو الانتاج أو الحصة السوقية او الانتاجية

أو العائد على الاستثمار أو الطاقة المستغلة وحجم هامش الإغراق، والتأثيرات السلبية الفعلية والمحتملة على التدفق النقدي والمخزون والعمالة والاستثمار والجور والنمو والقدرة على زيادة رأس المال.

وقد اتضح من فحص هذا المؤشر ما يلي:

- بالنسبة للمبيعات المحلية، انخفضت حيث كانت نسبة الزيادة 46% عام 1997 بينما انخفضت نسبة الزيادة إلى 19% عام 1998.

- بالنسبة للانتاج كان هناك تأثير سلبي على الانتاج حيث زاد الانتاج في عام 1997 بنسبة 38% بينما زاد في عام 1998 بنسبة 29%.

- بالنسبة للمخزون فقد انخفض بنسبة 13% إلى عام 1997 بينما ارتفع المخزون بنسبة 168% عام 1998 وهي أعلى بكثير من نسبة الزيادة في الانتاج التي كانت 29%، وقد وصلت نسبة الارتفاع في المخزون عام 1999 إلى حوالي 238% بالمقارنة لعام 1996.

وبالتالي توصلت سلطة التحقيق إلى حدوث زيادة كبيرة في مخزون الصناعة وتزامنت الزيادة مع الزيادة في الواردات من تركيا، وأن الزيادة في الانتاج لا تعني أنه لا يوجد ضرر واقع على الصناعة المحلية حيث انه من الواضح ؟أن هذه الزيادة في الانتاج تتحول إلى المخزون وبالمثل فإن الزيادة في المبيعات كانت نتيجة الانخفاضات السعرية بسبب الواردات المغرقة.

- بالنسبة للحصة السوقية، فقد اتضح انخفاض الحصة السوقية Market Share

- بالنسبة للأرباح فقد انخفضت بنسبة 61.8% عام 1998 بالمقارنة بعـام 1997 و188% عام 199.

وقد حققت الصناعة بالتالي خسائر كان مرجعها اضطرار الصناعـة لتخفيض أسعارها بدرجة كبيرة حتى تتمكن من منافسـة الـواردات المغرقة وأن نسبة الانخفاض في الاسعار كانت أكبر كثيرا من نسـبة الانخفاض في اسعار المواد الخام.

وبالتالي فقد توصلت سلطة التحقيق إلى وجود انخفـاض كبـير فـي الأرباح، وأن استمرار هذا الاتجاه سيؤدي إلى وقوع آثار اقتصاديـة خطيرة على الصناعة المحلية.

- بالنسبة للعائد على الاستثمار، فقد اتضح أنه انخفض في خلال فـترة الإغراق.

- بالنسبة لحجم هامش الإغراق، فقد اتضح أنه يتراوح بالنسبة للواردات التركية بين 22.63% و61% من القيمة CIF ويتأثر السـوق المحلـي. بحجم هامش الإغراق وبكمية الواردات التي ترد بذلك الـهامش وأن هامش الإغراق كان كبيرا بكل الشركات محـل التحقيـق وأن ذلـك الهامش الكبير كان له دور في الضرر المادي الـذي تعـاني منـه الصناعة المحلية.

9- مجمل النتائج الخاصة بالاضرار المادية الواقعة:

في ضوء المؤشرات السابقة والمعلومات والبيانات المتاحة توصلت سلطة التحقيق إلى ما يلي:

1/9 : زيادة حجم الواردات المغرقة بشكل مطلق وبالنسبة للاستهلاك.

2/9 : أن أسعار بيع الواردات المغرقة كانت أقل من أسعار بيع المنتجات المحلية المثيلة.

3/9 : انخفاض أسعار المنتجات المحلية.

4/9: منع أسعار المنتجات المحلية من الزيادة.

5/9: وجود آثار اقتصادية سلبية على الصناعة ومن اهمها:

- زيادة مبيعات الصناعة المحلية بأسعار منخفضة للغاية.
- تأثر مخزون الصناعة المحلية بصورة كبيرة.
- استمرار الخسارة الكبيرة في أرباح الصناعة وتعكس هذه الخسارة الآثار السعرية التي تم التوصل إليها.
- انخفاض العائد على الاستثمار.

6/9: وجود زيادة كبيرة في حجم الواردات المغرقة، ادى إلى حدوث آثار سعرية واضحة على قضبان حديد التسليح المصنعة محليا، وكان يمكن أن يكون الأداء أفضل لولا الآثار الناتجة عن وجود هذه الواردات المغرقة.

7/9: اضطرار الصناعة إلى تخفيض أسعارها، في محاولة للمحافظة على مبيعاتها خلال فترة الإغراق، لذا كان على الصناعة زيادة حجم الإنتاج حتى تستطيع مواجهة منافسة الواردات المفرقة.

10- النتيجة النهائية والقرار النهائي لهذه القضية:

تمثلت النتيجة النهائية والقرار النهائي في هذه القضية فيما يلي:

1/10 أن الواردات التركية من منتج حديد التسليح ترد بأسعار مغرقة وأن هذه الواردات المغرقة تسبب ضرر مادي للصناعة المحلية.

2/10 تم حساب مقدار رسم مكافحة الإغراق على أساس قيمة هامش الإغراق بالنسبة للشركات التي شملها التحقيق وبالنسبة لواردات حديد التسليح من الشركات التي لم ترد على قوائم الأسئلة أي تلك الشركات غير المذكورة فإن الهامش المطبق عليها. يسمى هامش الشركات الأخرى ويعتمد هذا الهامش على أعلى هامش طبقا للمادة 37 من اللائحة التنفيذية للقانون 1998/161، بشان حماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجحة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية.

وبناء على تلك النتائج، فقد أوصت سلطة التحقيق بفرض رسوم مكافحة اغراق على الواردات من السلع الخاضعة للتحقيق حيث كان هامش الإغراق ورسم الإغراق بالتالي لشركة هباش HABASH حوالي 22،63% بينما كان لشركة ديلر DiILER 27% وشركة ولاكوجلو COLAKOGLU 27% وشركة إيكداس ICDAS 30% وشركة أزمير DC 61% وأكينشيلر 61% وشركات أخرى 61% مع الأخذ في الاعتبار أن رسم مكافحة الإغراق للأغراض الجمركية تحسب كنسبة من القيمة سيف.

وقد وافق الوزير المختص على فرض هذه الرسوم، وانتهت القضية لصالح مصر.

الفصل الثامن

المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية قبل سياتل

الفصل الثامن

المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة

العالمية قبل سياتل

ينص اتفاق منظمة التجارة العالمية في أول يناير 1995 على عقد مؤتمرات وزارية لبحث القضايا المطروحة على المنظمة في كل مؤتمر بحيث يعقد مؤتمر وزاري مرة على الأقل كل سنتين ، وتعتبر هذه المؤتمرات أعلى سلطة في أجهزة المنظمة وتقوم بإتخاذ القرارات الضرورية والهامة التي تستهدف تحقيق مزيد من التحرير للتجارة وضمان قيام المنظمة بدورها الأكمل من خلال وضع منظم وأسلوب إدارتها .

وفى هذا المجال عقد مؤتمرين قبل مؤتمر سياتل المؤتمر الأول بسنغافورة في ديسمبر 1996 والمؤتمر الثانى في جنيف في مايو 1998 وستكون مهمة هذا الفصل استعراض هذين المؤتمرين من حيث القضايا التى طرحت ومن حيث الابعاد المختلفة لكل مؤتمر وذلك من خلال التحليل التالى :

أولاً : المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية بسنغافورة 1996.

يعتبر المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد بسنغافورة في ديسمبر 1996 هو أول مؤتمر وزاري لمنظمة التجارة العالمية ينعقد بعد انشائها وبداية عملها في أول يناير 1995 ، ومعنى ذلك أن هذا

المؤتمر يأتي في إطار الاتفاقية الخاصة بمنظمة التجـــارة العالميـــة فـــي أول تطبيق لها.

1- هدف مؤتمر سنغافورة

كان الهدف الرئيسي بل الأساسي من عقد مؤتمر سنغافورة 1996 ، هو إجراء مراجعة لمدى تنفيذ الدول الاعضاء فـــي منظمـــة التجـــارة العالميـــة للالتزامات المقدمة منها في إطار المنظمة ، وكذلك تقييم السياسات التجاريـــة متعددة الأطراف في إطار ما اتفق عليه في جولة أوروجواي 1994 وفي ظـــل آلية مراجعة السياسات التجارية والبحث في مدى تحقيق فعالية وكفاءة وتناسق هذه السياسات .

ولعل من الواضح أن هدف مؤتمر سنغافورة هو مواصلـــة الحـــوار واستكمال المفاوضات حول بعض المسائل التي لم يتم الانتـــهاء منـــها فـــي المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات حيث لم تكن هناك فرصـــة كافية لاستكمال تلك المفاوضات في جولة أوروجواي الشهيرة عام 1994.

ومن ناحية أخرى ينطوي مؤتمر سنغافورة عام 1996 علـــى اختبـــار لآليات عمل منظمة التجارة العالمية بعد ممارسة عملها خلال الفترة مـــن أول يناير 1995 وحتى انعقاد المؤتمر في ديسمبر 1996.

وهو هدف يكاد يكون فد تحدد تلقائياً من منظور أن هذا المؤتمـــر هـــو أول مؤتمر وزاري للسلطة الأعلى في منظمة التجارة العالمية.

2- الموضوعات والقضايا التي طرحت في مؤتمر سنغافورة

هناك العديد من الموضوعات والقضايا التي طرحت في المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية بسنغافورة في ديسمبر 1996 ، ويمكن تحليلـــها على النحو التالي.

2/1- التجارة والبيئة:

يعتبر موضوع أو قضية العلاقة بين التجارة والبيئة من القضايا التي طرحت من جانب الدول المتقدمة للمناقشة ، وكان الهدف من ذلك التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف تعمل على تنظيم العلاقة بين التجارة والبيئة من منظور أن هذه العلاقة هي علاقة وطيدة ومن الضروري بحثها ، لوضع معايير واشتراطات بيئية معينة يجب الالتزام بها من جميع الأطراف المتعاملة في التجارة ويجب أن تنطبق على السلع القابلة للتجارة الدولية.

ولذلك فقد سارعت الدول النامية بالاعتراض على مناقشة هذا الموضوع لتخوفها من أن يكون ذلك محاولة لإعادة احياء الإجراءات الحمائية أحادية الجانب والتي يمكن أن تتخذ الاعتبارات والمعايير البيئية لتكون عبارة عن وسائل حمائية مستترة ضمنية أو خفية وتوظيف هذه الاعتبارات والمعايير كإجراءات مقيدة للتجارة وبالتالي الحد من تدفق صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة ، وتخالف بذلك مبدأ فتح الأسواق ، وهذا اتجاه يحمل شئ من الخباثة وعدم الوضوح من جانب الدول المتقدمة حيث من الملاحظ أن الدول المتقدمة تحاول فرض معايير موحدة لحماية البيئة ، لكن هناك حالياً مقاييس عالمية في هذا الشأن بالاضافة إلى أنه من الضروري مشاركة الدول النامية في وضع أي معايير جديدة أو قواعد بيئية جديدة ، لا تتناسب مع ظروفها وإمكانياتها وإلا تصبح المسألة عملية فرض هذه المعايير أو الاعتبارات من جانب الدول المتقدمة وهي أمر مرفوض .

2/2- العلاقة بين التجارة وسياسات المنافسة:

وهذا الموضوع تبناه الاتحاد الأوروبي ويؤيده بعض الدول النامية ، ولقد تضمن اعلان سنغافورة الخاص بالمؤتمر ، إنشاء مجموعة عمل لدراسة موضوع التجارة وسياسات المنافسة ، والبحث في مدى الحاجة للتوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمية وذلك كنوع من الحل

التوفيقي بين مطالبة الاتحاد الأوروبي بذلك وتؤيده بعض الدول النامية وتعارضه بقوة غالبية الدول النامية ، ومن ناحية أخرى عدم تحمس الولايات المتحدة الامريكية له.

ويلاحظ أن بعض الدول النامية ومنها مصر ترى ، أنه لا جدوى من إقامة إطار عالمي واتفاقية دولية متعددة الأطراف حيث تختلف مستويات النظم التشريعية مما يترتب عليه مسائل قد تضر بالاقتصاديات النامية وخاصة أن هناك أبعاد تنموية ذات صلة وثيقة بموضوع مستوى المنافسة سواء على المستوى الوطني أو الدولي.

ولعل من الضروري الإشارة إلى أنه يجب ترك موضوع التجارة وسياسات المنافسة إلى التشريعات الوطنية التي لا تتعارض في كثير من الأحيان مع أهداف وآليات وقواعد منظمة التجارة العالمية ، بل في حالة وجود تعارض فإن آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء في المنظمة يمكن أن تكون آلية مناسبة تماماً للتعامل مع موضوع العلاقة بين التجارة وسياسات المنافسة.

3/2- إجراءات تسهيل التجارة

وهذا الموضوع قدم من الاتحاد الأوروبي حيث طرح الاتحاد امكانية التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف تتضمن إطار عام من القواعد والترتيبات التي تستند على مبادئ وقواعد "جات 1994" ، والاتفاقية ذات الصلة بمنظمة التجارة العالمية ، وذلك بهدف العمل على تخفيض وتبسيط كافة الإجراءات المتعلقة والمرتبطة بالتجارة بين الدول الأعضاء في المنظمة ، والتعرف على أساليب تذليل المعوقات الإدارية والبيروقراطية من خلال إحداث التجانس اللازم في تبويب المستندات والوقائع ونشر البيانات التجارية ، وقد تم الاتفاق أثناء مؤتمر سنغافورة ، وكحل توفيقي نتيجة لمعارضة الدول النامية لهذا

الاقتراح ، فقد تم الاتفاق على إنشاء مجموعة عمل في إطار المنظمة تقوم بتحليل ودراسة هذا الموضوع وتأثيراته المختلفة على الدول النامية.

وتجدر الإشارة إلى أن موقف الدول النامية ومنها مصر يتلخص في أنها لا تعارض من ناحية المبدأ أية إجراءات تهدف إلى تسهيل التجارة باعتبارها مسألة حيوية وفعالة لتحسين فرص النفاذ وفتح الأسواق إلا أنه تعارض التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف لتنظيم إجراءات تسهيل التجارة لما قد تتضمنه من إجراءات وقواعد قد تتعارض مع السياسات والتنظيم والقدرات المتاحة للدول النامية.

4/2- العلاقة بين التجارة والاستثمار

طرحت هذه المسألة والعلاقة بناء على طلب عدد من الدول المتقدمة ، وفي مقدمتها الاتحاد الأوروبي الذي اقترح طرح موضوع العلاقة بين التجارة والاستثمار للتفاوض من خلال منظمة التجارة العالمية بهدف التوصل إلى إطار دولي متعدد الأطراف حول القواعد المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر بما يخدم الأهداف الخاصة بالمنظمة ، ونظراً لاختلاف وجهات النظر بين الدول المتقدمة والدول النامية حول هذا الموضوع فقد تم تشكيل مجموعة عمل في إطار المنظمة لتناوله بغرض التوصل إلى قرار بشأن مدى مناسبة التفاوض حول موضوع العلاقة بين التجارة والاستثمار.

ويلاحظ في هذا المجال أن مصر ومعظم الدوال النامية تعارض التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف للاستثمار المباشر ، من منطلق أن هنلك اتفاقية في إطار منظمة التجارة العالمية تنظم الجوانب التجارية ذات العلاقة والمرتبطة بالاستثمار مع ملاحظة أن هذه الاتفاقية قد تم مراجعتها عام 2000 وبالتالي ليس هناك ما يدعوا إلى طرح موضوع الاستثمار المباشر في اتفاقية متعددة الأطراف.

ومن جانب آخر ترى الدول النامية ومنها مصر أن التوصل إلى اتفاق دولي بشأن الاستثمارات الأجنبية يمكن استخدامه كأداة للحد من قدرات الدول النامية في وضع سياستها الاقتصادية ورسم سياستها الاستثمارية ، بالصورة التي تناسب الدول النامية مع ظروف التنمية فيها ، خاصة وأن هناك اعتبارات قد يكون من بينها اعتبارات الأمن القومي فيما يتعلق بمجالات ومناطق الاستثمار الممكن فتحها أمام الاستثمار الأجنبي وهذه مسألة تهم العديد من الدول النامية ومنها مصر بطبيعة الحال.

5/2- التجارة ومعايير العمل

أن موضوع العلاقة بين التجارة ومعايير العمل هو اقتراح تقدمت به الولايات المتحدة الامريكية من منظور محاولة منع عمالة الأطفال التي تعتبرها أنها تعطي ميزة تنافسية للدول النامية وضد حقوق العمالة رغم الاهمية الشديدة لهذه العمالة للدول النامية حيث تتعلق بظروف تطورها الاقتصادي.

ولذلك فقد رفضت الدول النامية ومن بينها مصر كافة محاولات الدول المتقدمة سواء كانت محاولات مباشرة أو غير مباشرة لطرح هذا الموضوع على مائدة المفاوضات أو جدول أعمال منظمة التجارة العالمية ، وكانت آخر محاولة في هذا المؤتمر هو الاقتراح التي تقدمت به الولايات المتحدة الأمريكية لتكوين مجموعة عمل في إطار المنظمة تختص بدراسة العلاقة بين التجارة ومعايير العمل.

إلا أن موقف مصر والدول النامية ، تلخص في أنها ترفض بشكل قاطع مناقشة الموضوع الخاص بمعايير العمل من خلال منظمة التجارة العالمية وذلك لأنها على قناعة تامة أن الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الامريكية يمكن أن تستخدم هذه المعايير كأداة حمائية لفرض قيود على صادرات الدول النامية بحجة عدم الالتزام بتلك المعايير سواء فيما يتعلق

بحقوق العمالة أو تشغيل الاطفال ، وهذه المسألة تعتبر ضد مصالح الدول النامية مباشرة.

ولذلك فقد نص إعلان مؤتمر سنغافورة على اعتبار منظمة العمل الدولية هي المنظمة المتخصصة لمناقشة وبحث كافة الموضوعات المتعلقة بمعايير العمل .

6/2- الشفافية في المشتريات الحكومية:

ويلاحظ أن هذا الموضوع طرح من قبل الدول المتقدمة أيضاً باعتباره موضوعاً للتفاوض حول امكانية التوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف يتعلق بتحقيق الشفافية في المشتريات الحكومية ، وقد تقدمت كل من الولايات المتحدة الامريكية واليابان والاتحاد الأوروبي واستراليا باقتراح نصوص للاتفاقية ويعتبر الاقتراح المقدم من الاتحاد الأوروبي هو أكثر الاقتراحات تشدداً خاصة فيما يتعلق بأحكام تسوية المنازعات وعدم الأخذ في الاعتبار أهمية السياسات الوطنية للدول الأعضاء بينما يعتبر الاقتراح المقدم من الولايات المتحدة الامريكية أكثر مرونة من الاقتراح الخاص بالاتحاد الأوروبي.

وكان موقف الدول النامية فيما يتعلق بهذا الموضوع هو الرفض لأي اقتراح مقدم وكحل توفيقي تم الاتفاق على تشكيل مجموعة عمل داخل منظمة التجارة العالمية لإعداد دراسة حول مدى الحاجة إلى وجود اتفاقية متعددة الأطراف تتعلق بهذا الموضوع ومدى مناسبة الدخول في مرحلة من التفاوض حول اتفاقية للشفافية في المشتريات الحكومية.

ويلاحظ أن الست موضوعات أو القضايا الرئيسية التي طرحت في المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة التجارة العالمية في سنغافورة 1996 ، كلها موضوعات مطروحة من الدول المتقدمة وفي مقدمتها الولايات المتحدة الامريكية والاتحاد الأوروبي وكلها موضوعات أو معظمها موضوعات تمس

المصالح الاقتصادية العليا للدول النامية ، وكأن هذا المؤتمر تحول إلى مواجهة وجهاً لوجه بين الدول المتقدمة ومصالحها والدول النامية ومحاولتها الدفاع عن مصالحها.

والملاحظة الأهم أن الدول النامية عارضت كل أو معظم الموضوعات أو القضايا المطروحة ، وهذا الموقف يكشف عن أن الدول النامية يقظة لأي محاولات التفاف للمساس بمصالحها وفي نفس الوقت تحتاج إلى تضامن أكثر فيما بينها وتنسيق الجهود لتكون أكثر قدرة على مواجهة مطالب واقتراحات الدول المتقدمة التي تكون في الغالب في غير صالح الدول النامية .

3- إعلان مؤتمر سنغافورة في ديسمبر 1996

في إطار المواقف المختلفة للدول المشاركة في المؤتمر تضمن إعلان سنغافورة النقاط التالية:

1/3- ضرورة العمل على استكمال المفاوضات حول بعض المسائل التي لم يتم الانتهاء منها في المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات.

2/3- استمرار قيام لجنة التجارة والبيئة في بحث المسائل المتعلقة بالربط بين تحرير التجارة والتنمية الاقتصادية وحماية البيئة.

3/3- رفض استخدام معايير العمل كأداة حمائية وتفويض منظمة العمل الدولية في بحث هذا الموضوع.

4/3- إعطاء أولوية للتنفيذ الجاد لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية والالتزامات التي قدمتها الدول المختلفة للمنظمة في هذا الاطار.

5/3- وضع عدد من الإجراءات الخاصة بتوفير معاملة تفضيلية للدول الأقل نمواً نظراً لتضررها من تحرير التجارة العالمية ، بل وعدم قدرتها على الوفاء بكل الالتزامات الخاصة بها نظراً لظروفها الخاصة.

6/3- إنشاء مجموعات عمل لدراسة عدد من الموضوعات التي اقترحت من جانب الدول المتقدمة والتي تضمنت بدء التفاوض حولها بهدف الوصول إلى اتفاقات متعددة الأطراف بشأنها في إطار منظمة التجارة العالمية ، وقد جاء ذلك الإعلان كحل توفيقي بين اقتراحات الدول المتقدمة والمعارضة الشديدة لها من قبل الدول النامية لفكرة بدء التفاوض حول تلك الموضوعات ، وقد كلفت مجموعات العمل ببحث مدى ارتباط هذه الموضوعات بالتجارة الدولية ومدى مناسبة تناولها في إطار منظمة التجارة العالمية وقد شملت الموضوعات التي حولت إلى مجموعات عمل لبحثها ودراستها العلاقة بين التجارة والاستثمار ، والتجارة والمنافسة وتسهيل التجارة والشفافية في المشتريات الحكومية.

وقد جاء إعلان سنغافورة بمثابة محاولة للتوفيق بين الاقتراحات المقدمة من الدول المتقدمة والتي تحمل في طياتها آثاراً سلبية كبيرة على الدول النامية ومصالحها ، وبين المعارضة الشديدة من جانب الدول النامية لتلك الاقتراحات حيث تقف حائلاً دون انطلاق الدول النامية نحو تصريف منتجاتها وزيادة صادراتها إلى الدول المتقدمة ، بل هي في معظمها تحمل نوع من الحمائية الجديدة والشديدة والقاسية موجهة ضد صادرات الدول النامية ومصالحها ، وبالتالي تحمل في طياتها قيوداً جديدة أمام الدول النامية للنفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة.

ثانياً : المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية بجنيف 1998.

عقد المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية ، هذه المرة بجنيف بسويسرا وذلك عام 1998 ، وقد جاء هذا المؤتمر ليطرح موضوعات جديدة بعد أن مر على إنشاء منظمة التجارة العالمية حوالي أربع سنوات وفيما تحليل لأهم الجوانب الخاصة بهذا المؤتمر.

1- هدف مؤتمر جنيف 1998:

سعى مؤتمر جنيف 1998 وهو المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية إلى تحقيق عدد من الأهداف يأتي على رأسها ، مراجعة مدى التزام الدول بالوفاء بالتزاماتها التي قدمتها في جولة أوروجواي 1994، والاقتراب أكثر من مشاكل التطبيق والبحث عن حلول لها ، بالإضافة إلى تقييم السياسات التجارية متعددة الأطراف ، ويضاف إلى تلك الأهداف محاولة طرح موضوعات جديدة للمناقشة ، والبحث فيما إذا كانت تستحق الدخول في مفاوضات جديدة أم لا ، وبالتالي أدخلت في هذا المؤتمر ، موضوعات جديدة لم تدخل في المؤتمر الوزاري الأول للمنظمة الذي عقد في سنغافورة 1996 ، ولعل من أهم هذه الموضوعات الجديدة التي دخلت في مؤتمر جنيف 1998 ، موضوع التجارة الالكترونية وبحث مدى التناسق بين منظمة التجارة العالمية ، والمنظمات الدولية الأخرى مثل البنك الدولي الأخرى وصندوق النقد الدولي ، والانكتاد وكذلك أيضاً بحث الشفافية في عمل منظمة التجارة العالمية وكذلك أيضاً موضوع التجارة والمديونية ، ونقل التكنولوجيا ، وكلها وغيرها من الموضوعات يمكن تناولها بالتفصيل في النقاط التالية:

2-الموضوعات والقضايا التي طرحت في مؤتمر جنيف :

1/2- التجارة الالكترونية

وقد طرح موضوع التجارة الالكترونية لأول مرة على مؤتمر جنيف 1998 ، حيث تم الاتفاق على وضع برنامج عمل حول التجارة الالكترونية يأخذ في الاعتبار الاحتياجات الاقتصادية والفنية للدول النامية ، كما تم الاتفاق على عدم فرض رسوم جمركية على الرسائل الالكترونية وذلك لحين انتهاء لجان منظمة التجارة العالمية من دراسة برنامج العمل الخاص بهذا الموضوع.

ويتلخص موقف الدول المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة الامريكية في أن خضوع المنتجات الالكترونية لمبادئ منظمة التجارة العالمية هي مسألة ضرورية ، بل ومن الضروري أيضاً تقنين عدم فرض الرسوم الجمركية على الرسائل الالكترونية لحين التوصل لاتفاق حول هذا الاعفاء.

ومن ناحية يتلخص موقف الدول النامية ومنها مصر في ضرورة الاستمرار في التفاوض والدراسة حول الموضوعات الخاصة بالتجارة الالكترونية في إطار المجالس واللجان المختصة بالمنظمة وخاصة وأن هذا الموضوع يرتبط ارتباطاً وثيقاً باتفاقيات أخرى مثل تجارة الخدمات.

ومن ناحية أخرى التأكيد على أهمية الدعم الفني والمالي للدول النامية لتمكينها من إنشاء بنية أساسية تمكنها من المشاركة في التجارة الالكترونية ، مع الاستمرار في تنفيذ الاعلان الوزاري الخاص بالتجارة الالكترونية خاصة فيما يتعلق بعدم فرض رسوم جمركية على الرسائل الألكترونية لحين انعقاد المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية.

2/2- **خفض التعريفة الجمركية على السلع الصناعية:**

حيث برز في هذا المؤتمر اتجاه قوي نحو بدء جولة من المفاوضات لأجراء مزيد من الخفض على الرسوم الجمركية على السلع الصناعية ، مع العلم أن الدول النامية التي تعارض هذا الاتجاه أصبح عددها محدود ويتضاءل عدد الدول الرافضة تدريجياً.

وعموماً ترجع أسباب معارضة الدول النامية ومنها مصر لهذا الموضوع إلى العديد من الأسباب ومن أهمها ، أن التخفيضات التي تضمنتها جولة أوروجواي لم تحقق فرص إضافية ذات مغذى للوصول إلى أسواق الدول المتقدمة ، أمام الدول النامية ، ومن ناحية أخرى لجوء العديد من الدول المتقدمة إلى استخدام الإجراءات غير الجمركية للتحايل على الخفض الجمركي فيما يسمى بالإجراءات الرمادية بالإضافة إلى تعسف الدول المتقدمة في استخدام الإجراءات والقواعد الخاصة بالإغراق والدعم والوقاية وكذا العوائق الفنية للتجارة بالإضافة إلى الأثر السلبي لخفض حصيلة الجمارك مما أثر سلباً على القدرة على تنفيذ برامج التنمية في الدول النامية باعتبارها إيرادات عامة ضائعة على الخزانة العامة كان يمكن استثمارها في مشروعات التنمية ، ومن ناحية أخرى لوحظ أنه بالرغم من انخفاض مستوى الرسوم الجمركية في الدول المتقدمة إلا أنها تطبق تعريفات جمركية عالية تجاه الصادرات ذات الأهمية بالنسبة للدول النامية مما يحد في الواقع من فرض النفاذ للاسواق وتحاول مصر مع باقي الدول النامية ، أن لا تتضمن المفاوضات القادمة هذا الموضوع ، أما في حالة عدم نجاح جهودهم في هذا المجال ، فإنه يمكن التركيز على النقاط التالية أثناء التفاوض أو المفاوضات:

- أن تجرى مفاوضات التخفيض على أساس أسلوب العروض والطلبات على أساس سلعي وليس بإسلوب الخفض الشامل أو القطاعي.
- أن تلتزم الدول المتقدمة بإجراء خفض ذا مغزى بالنسبة للتعريفات الغالية والتعريفات التصاعدية.
- أن يكون أساس الخفض هو الرسوم الجمركية المربوطة وليس المطبقة فعلياً حيث أن مستوى الرسوم المطبقة فعلاً في مصر أقل من الرسوم المربوطة مما يعطي لمصر حرية في الحركة لمواجهة أية تغيرات تظهر في الأفق.
- الربط بين تحقيق تقدم في مجال الخفض على الرسوم الجمركية وبين إزالة القيود غير الجمركية بأنواعها التي تطبقها الدول المتقدمة.
- توفير معاملة تفضيلية وفترات انتقالية أطول بالنسبة للدول النامية.
- التوصل إلى آلية لمعالجة الآثار السلبية لذلك الخفض على موارد الحصيلة الجمركية في الدول النامية.
- بل على الدول النامية أيضاً أن تعيد النظر في نظم الافضليات التجارية فيما بينها بصورة تأخذ في الاعتبار التخفيضات المقترح إجراؤها في حالة التفاوض حول هذا الموضوع.

3/2- التناسق والتنسيق بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية الأخرى.

ويتمثل الاطار العام للموقف التفاوضي لموضوع التناسق والتنسيق بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية الأخرى ، فيما يلي:

1/3/2- أهمية تحقيق التناسق والتنسيق بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية الأخرى وعلى وجه الخصوص ، البنك الدولي

وصندوق النقد الدولي والانكتاد ، وهـو الأمـر الـذي تضمنـه الاعلان الوزاري الصادر عن مؤتمر مراكش ويحتاج إلى تفعيلـه بدرجه أكبر .

2/3/2- أن هناك اتفاقية بالفعل بين منظمة التجارة العالميـة وكـل مـن صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بشأن التعاون في مجال تبـادل المعلومات والسكرتارية والحضور في الاجتماعات وهي مسـألة تحتاج إلى المزيد من التفعيل والتناسق.

4/2- الشفافية في عمل منظمة التجارة العالمية:

تعتبر الشفافية من الموضوعات الهامة التي نوقشت في مؤتمر جنيـف 1998 ، وقد تبلور الاطار العام للموقف التفاوضي لهذا الموضوع ، حول تشجيع توافر الشفافية في أعمال منظمة التجارة العالمية من خلال الاسـراع فـي إتاحـة المستندات المقيد توزيعها وضرورة الحفاظ على الطبيعة الحكوميـة لمنظمـة التجارة العالمية ، ورفض فكرة إعطاء الحق للمؤسسات غير الحكومية للتدخل في عملية تسوية المنازعات ، وإعداد جداول الأعمال للاجتماعـات ، وكلـها أمور تدعو إلى تعميق مبدأ الشفافية في عمل منظمة التجارة العالمية.

ولعل من الملاحظ أن البحث في هذا الموضوع ، والتفاوض حولـه ، مسألة ضرورية لمستقبل منظمة التجارة العالمية ويؤثر إيجابياً علـى مـدى كفاءتها وفاعليتها وتزايد درجة الثقة عند التعامل مع تلك المنظمة في أي مـن الامور التي تخص الدول الأعضاء فيها.

ويلاحظ أن البحث في ضرورة الحفاظ علـى الطبيعـة الحكوميـة ولمنظمة التجارة العالمية مسألة على درجة عالية من الأهمية.

5/2- اتفاقيات التجارة الاقليمية:

يموج العالم في عقد التسعينات من القرن العشرين بالاتجاه نحو عقـد اتفاقيات التجارة الاقليمية لتحرير التجارة فيما بين كل إقليم من الاقـاليم وقـد

تمثل الموقف التفاوضي في مؤتمر جنيف 1998 في ضرورة أن تتسق وتتناسق الاتفاقيات الاقليمية مع قواعد منظمة التجارة العالمية وكيف تدعم النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف ولا تؤدي إلى الاضرار بالطرف الثالث خاصة الدول النامية غير الاعضاء.

ومن ناحية أخرى السعي إلى إعطاء الدول النامية مرونة في مجال إبرام اتفاقات تفضيلية وترتيبات اقليمية وقيام تكتلات اقتصادية بالمعنى الأدق تهدف إلى تحقيق مزيد من تحرير التجارة ودعم عمليات التنمية الاقتصادية والتكامل الاقتصادي فيما بين تلك الدول.

6/2- التجارة والتمويل:

طرح موضوع العلاقة بين التجارة والتمويل من قبل الدول النامية ومن بينها مصر ، من خلال اقتراح إنشاء مجموعة عمل في إطار منظمة التجارة العالمية لدراسة العلاقة بين النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف ونظم التمويل والنقد المعمول بهما ، على أن تقوم مجموعة العمل المقترحة بدراسة وبحث الجوانب التالي:

6:1/2– حماية النظام التجاري متعدد الاطراف من الاختلالات النقدية والمالية الخارجية .

2/6/2– أضفاء مزيد من المصداقية على استمرار عملية التوسع في التجارة.

3/6/2– تأكيد وضمان استفادة الدول الأعضاء من كافة جهود التحرير في هذا الاطار.

ورغم ذلك فقد اعترضت الدول المتقدمة على هذا الاقتراح المقدم من مجموعة الدول النامية.

7/2- التجارة والمديونية:

حاولت أيضاً الدول النامية في هذا المؤتمر ومن بينها مصر ، إدخال موضوع العلاقة بين التجارة الدولية والمديونية الخارجية.

وقد اقترحت هذه الدول انشاء مجموعة عمل في إطار منظمة التجارة العالمية لدراسة العلاقة بين التجارة والمديونية الخارجية للدول النامية بهدف تحديد مدى المساهمة المطلوبة من النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف للتغلب على تلك المشكلة وإيجاد حلول لها.

وقد اعترضت أيضاً معظم الدول المتقدمة على هذا الاقتراح بحجة عدم اختصاص منظمة التجارة العالمية بهذا الموضوع.

8/2- نقل التكنولوجيا :

طرحت الدول النامية ومن بينها مصر على مؤتمر جنيف 1998 موضوع نقل التكنولوجيا وكيفية ربطه بالتجارة العالمية.

وقد اقترحت مجموعة الدول النامية ومن بينها مصر ، إنشاء مجموعة عمل في إطار منظمة التجارة العالمية خاصة بنقل التكنولوجيا لدراسة أثر تطبيق الاتفاقيات الحالية في إطار المنظمة على عملية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية على أسس تجارية وكذلك أساليب دعم نقل التكنولوجيا الحديثة إلى الدول النامية.

وقد اعترضت معظم الدول المتقدمة على هذا الاقتراح بحجة أن هذا الموضوع أيضاً لا يدخل في اختصاص منظمة التجارة العالمية.

ويلاحظ أنه إذا كانت الموضوعات الرئيسية التي طرحت في مؤتمر جنيف هي ثماني موضوعات فإن حوالي أربع موضوعات منها طرحت من جانب الدول النامية ، بل وعارضت بعض الموضوعات الأخرى ولعل ذلك يشير بوضوح إلى أن مشاركة الدول النامية في المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية أصبحت أكثر فعالية وتزايد درجة مشاركة الدول النامية هي

ظاهرة صحية بل وضرورية وهذا ما يدعو الدول النامية إلى تنسيق المواقف فيما بينها بدرجة أكثر تناسقاً وتفاهماً حتى تستطيع أن تحقق مطالبها وتحافظ على مصالحها بدرجة أكثر فعالية في إطار منظمة التجارة العالمية.

3- إعلان مؤتمر جنيف في مايو 1998:

في ضوء المواقف المختلفة للدول المشاركة في المؤتمر تضمن إعلان جنيف النقاط التالية:

1/3- التأكيد على ضرورة الالتزام الامين بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة أوروجواي مع إجراء تقييم لذلك التنفيذ في المؤتمر الوزاري الثالث الذي سيعقد في سياتل .

على أن تتم عملية التقييم لكل اتفاقية على حده أخذاً في الاعتبار أهداف تلك الاتفاقيات.

2/3- أشار الاعلان إلى رفض طرح موضوع معايير العمل حتى على مجموعة العمل حيث رفضت الدول النامية طرح هذا الموضوع نهائياً.

3/3- تكليف المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية [1] بتنفيذ برنامج الاعداد للاجتماع الوزاري القادم في سياتل.

على أن يتضمن هذا البرنامج النقاط التالية:

1/3/3- مراجعة تنفيذ الاتفاقيات الحالية لجولة أوروجواي 1994.

2/3/3- إعداد برنامج المفاوضات المتفق مسبقاً على إجرائها في اتفاقات جولة أوروجواي 1994 والمتعلقة بالزراعة والخدمات.

([1]) المجلس العام هو الجهاز الذي يقوم على إدارة المنظمة في فترة ما بين المؤتمرات الوزارية

3/3/3- إعداد التوصيات بشأن أي موضوعات جديـــدة تقترحـــها الدول الاعضاء للتفاوض بشأنها.

4/3/3- وقد صدر أيضاً عن مؤتمر جنيف 1998 إعـــلان مســـتقل يتعلق بالتجارة في الخدمات يتضمن قيام منظمة التجـارة العالمية بإعداد برامج عمل لدراســـة هـــذا الموضـــوع كنشاط مستجد من أنشطة المنظمة.

الفصـــل التاسع

مؤتمر سياتل ونتائجه ومستقبل منظمة التجارة العالمية

الفصل التاسع

مؤتمر سياتل ونتائجه ومستقبل منظمة التجارة العالمية

يعتبر مؤتمر سياتل الذي عقد في الفترة من 1999/11/30 إلى 1999/12/2 هو المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية WTO الذي يعقد بعد مرور حوالي خمس سنوات من بدء عمل تلك المنظمة وهي فترة أظهرت بدرجة كافية نتائج تطبيق جولة أوروجواي 1994 وأخذت تتبلور خلال تلك الفترة وفي إطار نتائج التطبيق مواقف مجموعات الدول المختلفة تجاه الموضوعات المطروحة على هذا المؤتمر وبالتحديد الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان ومجموعة الدول النامية.

ومن هنا اكتسب مؤتمر سياتل الذي عقد في مدينة سياتل الأمريكية أهمية كبيرة ، بل وآثار جدلاً كبيراً بعد فشله حول مستقبل عمل منظمة التجارة العالمية والنظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف وآليات عمله ، بل أطلق مؤتمر سياتل العنان للفكر العالمي لكي يبحث بقوة عن عولمة أكثر وضوحاً وأكثر عدالة بعد مظاهرات سياتل الصاخبة ضد العولمة والنظام التجاري العالمي وتداعياته وانعكاساته السلبية على اطرافه المختلفة مع الأخذ في الاعتبار أن تلك المظاهرات التي قادتها حوالي 700 منظمة غير حكومية انطلقت من مدينة سياتل الأمريكية تلك المدينة التي تعتبر المركز الرئيسي لشركات ضخمة تتحكم في التجارة العالمية مثل شركة ميكروسوفت لبرامج الكمبيوتر وشركة بوينج لصناعة الطائرات وشركات أخرى لها تأثير كبير على الاقتصاد الأمريكي والاقتصاد العالمي ، بل تقع مدينة سياتل في ولاية واشنطون التي تعتبر ثالث أكبر ولاية مصدرة في الولايات المتحدة الأمريكية بعد ولاية كاليفورنيا وتكساس حيث بلغ حجم صادراتها عام 1998 حوالي 42 مليار دولار.

وهكذا يلاحظ أن مظاهرات سياتل وتصاعد الخلافات بين مجموعة الدول المختلفة حول الموضوعات المطروحة على مؤتمر سياتل مما أدى إلى فشله في النهاية ، كلها أمور آثارت علامات استفهام كبيرة حول هذا المؤتمر ودلالاته وانعكاساته على مستقبل عمل منظمة التجارة العالمية والنظام التجاري العالمي متعدد الاطراف ، وطرح السؤال الهام حول ما يمكن عمله في المستقبل.

من هنا كان من الضروري تخصيص هذا الفصل لإلقاء الضوء على مؤتمر سياتل ، والظروف الاقتصادية التي واكبت إنعقاده ، وإعطاء خلفية عن مفاوضات سياتل والمواقف المسبقة لمجموعات الدول المختلفة والهدف من إنعقاد المؤتمر ، والموضوعات التي طرحت على مائدة التفاوض فيه بشكل تفصيلي ، وما انتهى إليه هذا المؤتمر من فشل وأسباب هذا الفشل الذي يرجع بالتأكيد إلى عوامل كثيرة تحتاج إلى بحثها ، وهو ما يمكن تناوله من خلال التحليل المالي.

أولاً : الظروف الاقتصادية العالمية التي واكبت مؤتمر سياتل:

لعل من الأهمية بمكان إلقاء نظرة سريعة على الظروف الاقتصادية العالمية التي واكبت مؤتمر سياتل ، ومن أهمها :

1- الأزمة المالية العالمية التي انطلقت شرارتها في عام 1997 في منطقة جنوب شرق آسيا وامتدت إلى مختلف العالم وأثرت سلبياً وبشكل مباشر على معظم الدول النامية في مختلف مناطق العالم.
2- المؤشرات غير الإيجابية في الاقتصاد العالمي والتي يتمثل أهمها في انخفاض معدل النمو الاقتصادي وانخفاض معدلات نمو التجارة الدولية حيث بلغت الصادرات العالمية عام 1998 ما قيمته 5225

مليار دولار بانخفاض قدره 2% مقارنه بالعام السابق في نفس الوقت الذي بلغ فيه الانخفاض في صادرات الدول النامية 7% ، تدهور أسعار السلع الأولية حيث انخفضت السلع غير البترولية عام 1998 بواقع 15% في حين تجاوز الانخفاض في أسعار البترول الخام 30% مقارنه بالعام السابق ، الانخفاض الحاد في المساعدات الرسمية حيث لم تتجاوز نسبتها لعام 1998 ما يزيد على 0.22% مقابل 0.33% عام 1992 وهذا يقل كثيراً عن الرقم الذي يتعين على الدول المتقدمة الالتزام به وهو 0.75 من إجمالي الدخل القومي لتلك الدول ، اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز على عدد محدود من الدول وفي بعض القطاعات المحدودة حيث لم يزد نصيب الدول النامية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام 1997 عن 37% وتزايد عبء المديونية على الدول الفقيرة... الخ.

3- ما صاحب عملية العولمة الاقتصادية من آثار جانبية سلبية بالنسبة للدول النامية تتمثل أهمها في تهميش دور الدول النامية وعدم استفادتها بشكل مقبول من نتائج العولمة ، وتزايد الفجوة في توزيع الثروة بين الدول المتقدمة والدول النامية ، وتصدير الدول المتقدمة للمشاكل الهيكلية التي تعاني منها اقتصادياتها إلى الدول النامية.

4- ما أظهره النظام التجاري العالمية من مظاهر للخلل وعدم التوازن تتمثل أساساً في عدم تحقيق مكاسب ذات مغزى للدول النامية نتيجة لعدم التزام الدول المتقدمة بالتنفيذ الكامل و الأمين لاتفاقات جولة أوروجواي ، أو نتيجة للتعسف في استخدام أحكام نبعض الاتفاقات مما حد من فرص وصول صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة ، إضافة إلى ما أظهرته بعض تلك الاتفاقات من عدم توازن

في الحقوق والالتزامات إضافة إلى عــدم وفــاء الــدول المتقدمــة بتعهداتها فيما يتعلق بالمعاملة الخاصة التفضيلية للدول النامية.

ثانياً : خلفية ضرورية عن مفاوضات سياتل ومواقف الدول المختلفة.

إن نطاق المفاوضات الخاصة بالمؤتمر الــوزاري الثــالث لمنظمــة التجارة العالمية الذي عقد في سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية يشــتمل على العديد من الموضوعات ومن أهمها موضوعات الزراعة والخدمــات ومراجعة بعض النصوص في باقي الاتفاقيات بالإضافــة إلــى مناقشــة الموضوعات الجديدة التي طرحت من خلال مؤتمر ســنغافورة ومؤتمــر جنيف مثل (المنافسة – الاستثمار – التجارة الإلكترونية – تسهيل التجــارة ...) وبالتالي تعددت مواقف الدول إيذاء الإطار العام وطبيعة المفاوضــات ونطاقها فعلى سبيل المثال:

1- موقف الاتحاد الأوروبي:

حيث يرى الاتحاد الأوروبي ضرورة إقامة جولة شاملة فــي إطــار حزمة واحدة متوازنة Single Undertaking على غرار جولة أوروجــواي على أن تستمر المفاوضات فترة ثلاث ســنوات تتنــاول خلالــها جميــع الموضوعات مثل (الزراعة – الخدمات – الاستثمار – المنافسة – تسـهيل التجارة – التخفيضات على السلع غير الزراعيــة – التجــارة والبيئــة – حقوق الملكية الفكرية – العوائق الفنية على التجارة – صحة المستهلك).

وذلك نظراً لما يتوقعه الاتحاد الأوروبي من تقديمه لتنازلات كبيرة في مجال الزراعة وحتى تكون الصفقــة متوازنــة فقــد طــرح موضــوع

التخفيضات على السلع الصناعية ضمن باقي الموضوعات كنتيجة لضغط مصانع السيارات بالاتحاد لإزالة الرسوم الجمركية على السيارات .

وقد عرض الاتحاد الأوروبي وجه نظره في أكثر من مداخلة من خلال منظمة التجرة العالمية استعداداً للمفاوضات القادمة تأكيدا لدوره القيادي في النظام التجاري متعدد الأطراف.

كما وضع الاتحاد اوروبي برنامج متكامل للتفاوض في مجال الزراعة يراعى فيه استقطاب الدول النامية لتحقيق نجاح الجولة ، ويرى أنه يجب وضع قواعد أقوى للنظام متعدد الأطراف للاستغلال الأمثل لفوائد تحريو التجارة ، وإن يكون دور منظمة التجارة العالمية تسهيل التجارة وليس تقديم علاج للمشاكل التجارية ، وأن تحرير التجارة بالنسبة للاتحاد الأوروبي يجب أن يبقى أولاً على مصالح الدول أعضاء الاتحاد بالإضافة إلى الإبقاء على سياسات الاتحاد الأوروبي ذات الصلة.

كما يرى أن قواعد التجارة متعددة الأطراف يجب أن تتحرك مع الوقت ويجب تحديد إطار زمني للمفاوضات.

وحدد أهدافه في التالي:

- التأكد من تحرير أكبر للتجارة وفرص الوصول للأسواق.
- خلق ظروف أفضل للمنافسة آخذاً في الاعتبار الحاجة المستمرة لمبادئ التفضيلية للدول النامية.
- تحسين نظام التجارة متعددة الأطراف حتى يصبح أداة عالمية لإدارة العلاقات الاقتصادية بين الدول.
- دعم الدور التنموي للمنظمة وقدرتها على اتخاذ إجراءات خاصة لتنمية القوى البشرية في الدول الأعضاء الأقل نمواً.

- التأكد من أن منظمة التجارة العالمية مستمرة في تقديم الموضوعات التي تهم العالم مثل الصحة – البيئة – الاهتمامات الاجتماعية.

وقد رأى الاتحاد الأوروبي أن نظام المفاوضات القادم يجب أن يكون على شكل حزمة واحدة أو Single Undertaking للتأكد من أن تكون النتائج مرضية لجميع الأطراف على أن تأخذ المفاوضات على فترة ثلاث سنوات.

2- موقف الولايات المتحدة الأمريكية:

نظراً لأن الولايات المتحدة الأمريكية كانت تمر بمرحلة انتقالية من فترة رئاسة جديدة ، وصعوبة الإقبال على الدخول في مفاوضات جديدة إلا أنها مالت أخيراً إلى عقد جولة مفاوضات شاملة ، فقد كان التوجه العام للولايات المتحدة الأمريكية توجه حمائي وخاصة تجاه اتفاقية الخدمات حيث ترى أن :

- مبدأ انتقال الأفراد يسبب خطراً عليها حيث تذهب الوظائف دائماً إلى العمالة في الدول النامية لرخصها.
- ورفض مبدأ الوقاية من خلال اتفاقية الخدمات.

3- موقف الدول النامية:

لم تتفق الدول النامية حتى الآن حول إطار عمل موحد فمثلاً المكسيك ترغب في التفاوض حول التخفيضات الجمركية على السلع الصناعية ومعها الدول الآسيوية في حين أن باقي الدول ترفض هذا المبدأ. والمشكلة تكمن في الصفقة التي تمت في جولة أوروجواي والتي جاءت كحزمة واحدة على أساس أن الزراعة والمنسوجات مقابل الخدمات والملكية الفكرية ، وهذا التوازن لم يتحقق ونصيب الدول النامية يتناقص ، وخصوصاً الدول الأفريقية في حين أن الدول الوحيدة التي استفادت هي دول شرق آسيا .

وبالتالي تلخيص الموضوعات الخلافية فيما يلي:

- التحير في مجال السلع الصناعية.
- التفاوض حول الاستثمار والمنافسة.
- المشتروات الحكومية (نرى الدول المتقدمة المزيد من التحرير وبالتالي النفاذ للأسواق)
- التجارة والبيئة.
- التجارة ومعايير العمل.

بالإضافة إلى الموضوعات الخاصة بالدول النامية ومن أهمها:

- نقل التكنولوجيا (شرط يجب أن تتضمنه اتفاقية الملكية الفكرية لتحقيق التوازن بين الحقوق والواجبات)
- انتقال الأفراد أو العمالة.

ثالثاً : أهداف مؤتمر سياتل 1999

عقد المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية في سياتل على أمل تحقيق عدد من الأهداف لعل من أهمها:

1-أحداث المزيد من التحسين في النظام التجاري العالمي وعلى الأخص في الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الخدمات General Agreement On Trade In Servies.

2-البحث في التعامل مع مشكلات تنفيذ اتفاقيات جولة أوروجواي 1994 التي تواجه الدول النامية والمتعلقة بموضوعات النفاذ إلى الأسواق شاملة المستويات للتعريفة الجمركية في الدول المتقدمة أو الآثار التنفيذية للحصص ودعم الصادرات وبرامج الدعم المحلي ذات التأثير السلبي على المصدرين أصحاب الميزة النسبية في الدول النامية بالإضافة إى الآثار السلبية المشابهة نتيجة عدم وجود أنظمة دولية للإئتمان التصديري والإستخدام غير العادل لإجراءات مكافحة

الإغراق والتي أدت إلى التأثير السلبي على الفوائد الناتجة عن جولة أوروجواي 1994.

وبالتالي بحث كيفية وضع ضوابط تضمن عدم إستخدام الدول المتقدمة للقواعد الخاصة بضمان التجارة العادلة Fair Trade لأغراض حمائية ترمي بالدرجة الأولى إلى حرمان الدول النامية من فرص الوصول إلى الأسواق في الدول المتقدمة.

3-التوصل إلى اتفاق حول إعلان يصدر عن المؤتمر يتضمن بدء وإطلاق جولة جديدة من المفاوضات مع بداية عام 2000 حول موضوع تحرير التجارة في السلع الزراعية والتجارة في الخدمات ، بالإضافة إلى إتخاذ قرارات تستهدف حل بعض مشكلات التنفيذ في بعض اتفاقيات جولة أوروجواي 1994 ، وبحث الموضوعات الجديدة التي يمكن أن تكون محلاً للتفاوض خلال الجولة الجديدة المتوقعة من المفاوضات .

4-أن المفاوضات التجارية متعددة الأطراف يجب أن تأخذ في الاعتبار عنصر الترابط بين السياسات التجارية والنقدية والمالية والتنموية والتأثير المتبادل لهذه السياسات.

5-مراجعة أعمال منظمة التجارة العالمية عن الفترة السابقة للمؤتمر وتقييم الوضع الحالي للتجارة العالمية والعلاقات الدولية التجارية مع الاتفاق على برنامج عمل المنظمة لفترة قادمة.

6-تحديد ماهية المفاوضات التجارية لجولة الألفية الثالثة المتوقعة التي يمكن أن تبدأ بعد أقل من شهر من اختتام الاجتماع الوزارى لدول منظمة التجارة العالمية في سياتل.

رابعاً: الموضوعات والقضايا التي طرحت في مؤتمر سياتل:

هناك العديد من الموضوعات والقضايا التي طرحت على مؤتمر سياتل وهي:

1- قطاع الزراعة واستكمال تحريره:

يعتبر التعامل مع قطاع الزراعة واستكمال تحريره بعد جولة أوروجواي 1994 من أهم الموضوعات في إطار مفاوضات تحرير التجارة على الإطلاق ويرجع ذلك إلى الثقل الكبير للقطاع في الاقتصاد العالمي حيث يمثل أكثر من ثلثي الناتج العالمي الإجمالي وهو ما يعكس تأثيره البالغ على مستقبل الأوضاع الاقتصادية الدولية وكان الملف الزراعي في مؤتمر سياتل عبارة عن حجر الزاوية في المفاوضات وذلك بسبب عدم تحرير تجارة السلع الزراعية تحريراً كاملاً في جولة أوروجواي حيث اقتصر الوضع الخاص بتحرير تجارة السلع الزراعية على تخفيض الدعم الممنوح للمنتجات الزراعية المحلية بنسبة 20% وخفض الصادرات المدعومة بنسبة 36% من حيث القيمة وبنسبة 21% من حيث الحجم وتحويل كل الحواجز المعوقة للواردات الزراعية إلى رسوم جمركية واضحة مع خفضها بنسبة 36% وخفض التعريفات على المنتجات الزراعية الاستوائية بنسبة 40% وفتح أسواق الأرز في كل من اليابان وكوريا الجنوبية تدريجيا.

وقطاع الزراعة كما هو واضح هام جداً ويأتي على رأس الدول المصدرة للمنتجات الزراعية في العالم للولايات المتحدة بقيمة قدرها 70 مليار دولار عام 1998 وتتمثل هذه النسبة 12.6% من جملة الصادرات العالمية للمنتجات الزراعية.

يليها فرنسا بقيمة قدرها 41 مليار دولار بنسبة 7.4% ثم هولندا بقيمة 34.7 مليار دولار بنسبة 6.3% ويليها كندا بقيمة 30 مليار دولار بنسبة 3.7% ثم يليها بريطانيا بقيمة 19.5 مليار دولار بنسبة 3.5% وتستكمل قائمة المصدرين العشرة الكبار للمنتجات الزراعية دول من الاتحاد الأوروبي حيث

بلغ نصيب أسبانيا 17.5 مليار دولار بنسبة 3.2% وإيطاليا 17 مليار بنسبة 3.1% ولا يشذ عن ذلك إلا البرازيل بصادرات قيمتها 17 مليار دولار وبنسبة 3.1% .

ويكمن الخلاف الأساسي بين مجموعة الدول المنتجة الرئيسية للسلع الزراعية بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية التي تسعى إلى تحقيق أقصى قدر من التحرير في قطاع الزراعة في مقابل مجموعة أخرى يقودها الاتحاد الأوروبي الذي يسعى إلى عدم قبول تحمل التزامات جديدة يتطلب تغير السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي كما ترغب الدول الأخرى التي تؤيده في مراعاة الطبيعة الخاصة لقطاع الزراعة عند تحديد معدلات التحرير وبين هذا وذاك توجد مجموعات من الدول لها مصالح قد تتفق بدرجة أو بأخرى مع كلتا المجموعتين وهنا يتضح أن القضية تشمل شقين يتعلق إحداهما بخلاف بين الدول النامية والدول المتقدمة حيث أنه على الرغم من أن جولة أوروجواي لم تقرر إلا تحريراً جزئياً لتجارة السلع الزراعية فإن حتى هذا التحرير الجزئي لم يكن محل التزام من الدول المتقدمة التي استمرت في وضع العراقيل أمام الصادرات الزراعية بالنسبة للدول النامية.

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن الشق الآخر هو الخلافات القائمة داخل الدول المتقدمة نفسها حيث أن العديد من الدول الصناعية المتقدمة تمنح الدعم لصادراتها الزراعية والذي قدره البعض بنحو 350 مليار دولار عام 1999 م وفي هذه القضية بالتحديد تجلت تحالفات المصالح بين الدول في أوضح صورها حيث تضامنت إرادة الدول الصناعية المتقدمة فبينما تضامنت الولايات المتحدة واستراليا مع تحالف مكون من 18 دولة مصدرة للمنتجات الزراعية تسمى مجموعة كير نز في وضع القطاع الزراعي في مفاوضات جديدة نحو المزيد من التحرير في هذا القطاع نظراً لقدرتها التنافسية العالية

في هذا المجال فإننا نجد أن الاتحاد الأوروبي قاد مجموعة أخرى من الـــدول لمواجهة هذا التحالف الأمريكي.

وأن الدول النامية أيضاً لها مصلحة في تحرير قطاع الزراعة نظراً لقدرتـــها التنافسية التي تعتبر أعلى من الدول المتقدمة في مجال إنتاج السلع الزراعيـــة بسبب انخفاض تكلفة عنصر العمل فيها . وعلى الجانب الآخر فـــإن اليابـــان والدول الأوروبية يريدان معاملة القطاع الزراعي معاملة خاصة بمـــا يعنـــي ابقاء نوع من القيود على تحرير تجارة السلع الزراعية.

ويرى البعض أن هذا الجانب التفاوضي أنه صعب أن يتحقق قريباً لما يشـمله من اتساع في هوة الاختلاف في المصالح وتعارضها.

ويجب أن نعرف حقيقة هامة في هذا المجال تشير إلى أن هناك فائض على المستوى العالمي من الغذاء والمنتجات الزراعية بـــالذات كمـــا ذكـــرت منظمة (الفاو) أن إنتاج قطاع الزراعة يزيد بنسبة 100% عن احتياجات العالم ولكن هناك سوء توزيع فيه ويجب أن نعرف أن منظمة التجارة العالمية ليست آخذة على عاتقها أن تكون المحققة للعدل في هذا المجال ولكن ينظر إليها على أنها تعمل على تحرير ذلك القطاع تحريراً كاملاً.

2- قطاع الخدمات ومداخل تحريره:

في هذا القطاع نجد أن الخلاف ليس على الهدف من المفاوضات وهو تحقيـــق المزيد من الحرية في تجارة الخدمات ولكن الاختلاف في درجة الطموح بيـــن الدول المتقدمة التي تسعى إلى تحقيق مزيد من الحرية في تجارة الخدمات من التحرير الرأسي والأفقي في كافة القطاعات وبين الدول النامية التـــي تعطـــي أهمية وأولوية للقطاعات ذات الأهمية بالنسبة لها .

ومع تطور الاقتصاد العالمي واعتماده علـــى الثـــورة المعرفيـــة والتطـــور التكنولوجي واحتكار الدول المتقدمة لحوالي 96% مـــن بـــراءات الاخـــتراع العالمية ، وبذلك فإن القضايا المرتبطة بالخدمات تؤثر تـــأثيراً مباشـــراً فـــي

مستقبل الاقتصاد العالمي والدليل على ذلك تقديرات حركات رؤوس الأمـــوال عبر العالم والتي وصلت إلى 1.5تريليون دولار (كذلك ارتفاع نصيب التجارة العالمية للخدمات من الناتج الإجمالي الدولي خلال الفـــترة مـــن 1984-1998 لتصل من 7% إلى 17.4% حيث بلغت قيمة التجارة العالمية 6.6 تريليـــون دولار عام 1998 منها 80% تجارة سلعية بقيمة قدرهـــا 5.3 تريليـــون دولار و1.3 تريلون دولار تجارة الخدمات.

أما عن حركة الاستثمار والأموال عبر العالم فقد زادت الاستثمارات الخارجية العالمية المباشرة خلال الخمسة وعشرين عاماً الأخيرة فقط بمقدار 271 مـــرة وبمتوسط زيادة سنوية 17% وصلت قيمتها الإجمالية إلى 645 مليـــار دولار عام 1995 وبلغ إجمالي قيمة الاستثمارات المباشرة 4100 مليار دولار عـــام 1998م.

أما عن الاستثمارات غير المباشرة في البورصات فقد بلغت 544 مليار دولار وكان متوسطها يبلغ 145 مليار دولار في الفترة من 1990-1994.

3- قضايا دعاوى الإغراق:

وقد أشارت الدول النامية في مناقشاتها إلى وضع دعـــاوى الإغـــراق الراهنة في منظمة التجارة العالمية واتجاه الدول الكبرى بشكل واسع للجـــوء إليها في مواجهة الآخرين ، وتصدر أمريكا قائمة الدعاوى حيث قدمت حتـــى الآن 60 دعوى إغراق في حين قدمت دول الاتحاد الأوروبـــي 47 دعـــوى وقدمت اليابان 7 دعاوي وجملة الدول النامية التي تمثل 80% مـــن عضويـــة المنظمة لم تقدم إلا 44 دعوى إغراق في حين أنها تعرضـــت لمواجهـــة 61 دعوى إغراق ومع دخول الاتفاقية إلى حيز التطبيق الشامل وانتهاء الفـــترات الانتقالية وما كانت تيجه للدول النامية من إعفاءات في تحمل القواعد ، فـــإن الإغراق يمثل سيفاً مسلطاً وحاداً على رقاب جميع المصدرين من أراضيـــهم ، وعلى جانب آخر طالبت اليابان أمريكا بمراجعة القوانين الأمريكية لمكافحـــة

الإغراق التي تحمي الصناعات المحلية الأمريكية لما ترى فيها من مبالغة ولكن رفضت أمريكا إدراج قضية القوانين الأمريكية لمكافحة الإغراق ضمن جدول أعمال منظمة التجارة العالمية بسبب مخاوف الإدارة الأمريكية أن يؤدي ذلك إلى إثارة كل من اتحادات الصناعات وجماعات رجال الأعمال التي تؤثر في الحياة السياسية الأمريكية وكذلك عدم إثارة نقابات العمال أيضاً، والجدير بالذكر أن دول الاتحاد الأوروبي تستخدم أيضاً إجراءات مكافحة الإغراق ، ولكن من المؤكد أن الدول الصناعية المتقدمة لديها خبرات وقدرات أعلى في إشهار سيف مكافحة الإغراق ضد صادرات الدول الأخرى إليها بالمقارنة مع الدول النامية محدودة القدرات والخبرات في هذا المجال .

4- قضية المنسوجات والملابس الجاهزة:

لم تشهد السنوات الماضية منذ توقيع اتفاقية الجات عام 1994 م وبدء تطبيقها 1995م تطوراً ملحوظاً في تحرير تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة رغم أن اتفاق الجات كان قد قرر إنهاء نظام الحصص المتبع في ظل اتفاقية الآلياف المتعددة خلال عشر سنوات . على أن تقوم الدول النامية بخفض تعريفاتها الجمركية على وارداتها من المنسوجات والملابس . لكن الدول المتقدمة ما زالت تضع العراقيل أمام صادرات الدول النامية منها ونظراً لأن الدول المتقدمة تشعر بالعجز عن المنافسة في سوق حرة للمنسوجات والملابس الجاهزة بسبب نمط الإنتاج كثيف العمل في هذا القطاع والذي يعطي ميزة كبيرة للدول النامية التي تنخفض فيها تكلفة عنصر العمل وهو في غير صالح الدول المتقدمة.

5- قضايا ربط التجارة بمعايير العمل والبيئة:

وفيما يتعلق بقضية ربط تحرير التجارة بقضايا البيئة والعمال فإن الرئيس الأمريكي أثار هذه القضية واقترح فرض عقوبات إقتصادية لضمان

التزام دول العالم بالمعايير العمالية دون أن يوضح تفاصيل المعـــايير التـــي يقصدها في تشغيل عنصر العمل ، وقد رفضـــت الـــدول الناميـــة المطلـــب الأمريكي بشكل قاطع وتمسكت بعدم الربط بين تحريـــر التجـــارة وحقـــوق العمالة، وأرادت الولايات المتحدة أن تنزع من الدول النامية أهم العناصر التي تحقق لها قدرة عالية على المنافسة في مجال إنتاج السلع الزراعية وعدد كبير من السلع الصناعية وحتى الخدمية ، وهو إنخفاض تكلفة عنصر العمل مـــن خلال فرض معايير دولية للتشغيل والأجور تلائم المصالح الأمريكية ولا تلائم الظروف الإقتصادية والاجتماعية في الدول النامية ، ولذلك قـــامت منظمـــة التجارة والتنمية "انكتاد" بإصدار بيان وزعته خلال المؤتمر طلبت فيه الـــدول النامية والفقيرة بضرورة التصدي للضغوط التي تمارسها الولايـــات المتحـــدة لإدماج قضية المعايير الدولية العمالية في الجولة الجديـــدة لمنظمـــة التجـــارة العالمية ، إدراكاً منها لحجم القضية وأبعادها بالنسبة للدول النامية حيث تشـــير منظمة العمل الدولية إلى أنه 250 مليون طفل على الأقل يعملون في الـــدول النامية ويعمل نصفهم تقريباً فترات عمل كاملة .

6- التجارة الإلكترونية :

أثناء انعقاد المؤتمر الوزاري الثاني في جنيف في 20 مايو عام 1998 تم تبنى المنظمة لإعلان حول تجارة الالكترونيات وادى الاجتماع إلـــى قيـــام المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية بتشكيل مجموعة عمل تتمثـــل مهامـــها بدراسة شاملة لكافة الموضوعات المتعلقة بالتجارة الالكترونية علـــى أن يتـــم عرض تقريرها في المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل ، وقد ركـــز إعـــلان جنيف على التزام الدول الأعضاء بالاستمرار في عدم فرض رسوم جمركيـــة على التجارة الالكترونية .

وقد قام بإعداد التقرير كل من مجلس التجارة في الخدمـــات والســـلع ومجلس اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ولجنة التجارة والتنمية وقد اشاروا إلـــى

التفرقة بين ثلاثة أنواع من المعاملات في إطار التجارة الالكترونية على شبكة الانترنت هي :-

1/6- معاملات الخدمات والتي تأخذ شكل عملية متكاملة تنتهي مراحلها بالكامل من خلال بداية من عملية الاختيار إلى عملية الشراء وعملية الدفع وحتى عملية التسليم.

2/6- معاملات تتضمن توزيع الخدمات ويتم من خلالها اختيار السلعة أو الخدمة وعمله الدفع أما عملية التسليم فتتم بالطرق التقليدية.

3/6- معاملات تتضمن وظيفة الاتصالات، بما في ذلك مراجعة خدمة الأنترنت ، وأتفقت الحكومات الأعضاء في منظمة التجارة العالمية على الموضوعات الآتية:-

- أن الغالبية العظمي من المعاملات عبر شبكة الإنترنت هي خدمات تم تناولها بالفعل في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (ПФЕЫ).
- أن الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات لا تميز بين الطرق التكنولوجية لعملية التسلم. وهناك عدم اتفاق على تصنيف عدد قليل من المنتجات المتاحة عبر الإنترنت وما إذا كانت عبارة عن خدمة أو سلعة مثل منتجات البرمجيات الجاهزة والكتب.
- أن الرؤية العامة لاتفاقية التجارة في الخدمات تطبق على التجارة في الخدمات من خلال وسائل إلكترونية.

هذا وتعتبر التجارة الإلكترونية فرصة أمام الدول النامية للدخول الحر في التجارة الدولية إلا أنها مع ذلك تمثل أكبر التحديات أمامها ويمكن القول أن

التجارة الالكترونية تزيد من فرص الشركات في الدولة النامية للمشاركة في التجارة العالمية إلا أن هناك العديد من العقبات تتمثل في محدودية نفاذ شبكة الإنترنت في هذه الدول ، والافتقار للبنية المعلوماتية وشبكات الاتصال اللازمة.

وهناك تحدى آخر متمثل في ضرورة خلق هياكل قانونية تتناسب مع التطور السريع الحادث في التجارة الالكترونية ، وينظم كافة أشكال المعاملات والحقوق والواجبات.

بالإضافة إلى صعوبات تتعلق بتكنولجيات حديثة مثل وسائل الدفع الإلكتروني ، وحماية البيانات وعلى الدول النامية أن تواجه التحديات المترتبة على دخولها المتأخر لمجال تجارة الالكترونية ، كنتيجة للمنافسة غير المتكافئة والمفروضة عليها من قبل الدول المتقدمة . بالإضافة إلى الصعوبات الفنية المتمثلة في عدم توافق تشغيل البيانات ، الاعتراف الرسمي بالمستندات التي تحمل التوقيعات الرقمية ... وغيرها.

وقد سادت عدة اتجاهات داخل مؤتمر سياتل حول التجارة الإلكترونية لعل من أهمها:

الاتجاه الأول: يقوم المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية باستكمال دراسة الأبعاد المختلفة للتجارة الإلكترونية ، الأمر الذي يلزم معه تشكيل برامج عمل جديدة لتكمل العمل الذي بدأه برنامج العمل الحالي سواء باستكمال دراسة الموضوعات الحالية والتي تحتاج لمزيد من العمل، أو بإثارة موضوعات أخرى جديدة تتعلق بها وذلك بالتعاون مع كافة المؤسسات الدولية العاملة في هذا المجال.

الاتجاه الثاني: ضرورة اشتراك لجنة الحدود الفنية التابعة لمنظمة التجارة العالمية في هذه الدراسات للقيام بوضع المعايير الفنية اللازمة للتجارة

الإلكترونية الدولية ، بحيث لا تصبح هذه المعايير حدود فنية أمام الدول النامية ومن أجل ضمان حصولها على التكنولوجيات اللازمة لتطبيق هذه المعايير.

الاتجاه الثالث: وبالنظر إلى الإستخدام المتزايد للتكنولوجيات الجديدة في التجارة الالكترونية والمشاكل التي تواجه الدول النامية في مجال نقل هذه التكنولوجيات ، فإنه من المقترح أن يقوم برنامج العمل الخاص بنقل التكنولوجيا مأخذ هذه العوامل في الاعتبار من خلال الدراسات التي يقوم بها حول تطبيقات اتفاقية منظمة التجارة العالمية لنقل التكنولوجيا ، وبصفة خاصة فيما يتعلق بالدول النامية .

الاتجاه الرابع: إن برنامج عمل التجارة الإلكترونية يجب أن يأخذ في الاعتبار حقيقة أن استمرارية تحرير التجارة كأحد أهداف منظمة التجارة العالمية وبصفة خاصة في مجال التجارة الإلكترونية لن تتحقق على أسس عادلة بدون ضمان معاملة تفضيلية خاصة ومختلفة للدول النامية في هذا المجال.

ويلاحظ في هذا المجال أنه مع تصاعد الحوار حول هذا القضايا ، فإنها تكشف عن خلل في توزيع أرباح ومغانم النظام التجاري الدولي وانعكاساته على الأوضاع الاقتصادية للدول الكبرى بشكل إيجابي واضح يبرز من خلال أوراق منظمة التجارة العالمية بصورة بالغة الدلالة حيث تشير إلى أن إستكمال تنفيذ اتفاقيات جولة أوروجواي مع عام 2005 سيؤدي إلى زيادة الناتج المحلي الإجمالي في أمريكا بمعدلات سنوية تتراوح بين 125 و250 مليار دولار وهو ما يعني أن القوة الشرائية للأسرة الأمريكية تزيد بما يتراوح بين 1500 و3000 دولار سنوياً يضاف إلى ذلك فرص العمل الجديدة التي وفرتها قطاعات التصدير في أمريكا حالياً يتوافر 12 مليون فرصة عمل تمثل 10% من جملة فرص العمل وأن قطاعات التصدير تملك القدرة على دفع أجور أعلى للعاملين تتراوح بين 13% و16% من المتوسط العام للأجور في أمريكا وفي نفس الوقت فإن قطاع الخدمات الأمريكي يعكس الأوضاع في

الاقتصاديات المتقدمة حيث يبلغ نصيب الخدمات 60% من جملة الإقتصاد الأمريكي ويعمل به نحو 80% من حملة القوى العاملة وهو ما يمكن أمريكا من أن تتصدر قائمة المصدرين العالميين للخدمات بقيمة سنوية قدرها 264 مليار دولار وهو ما يفسر الإصرار الأمريكي على دفع منظمة التجارة العالمية للموافقة على بدء جولة تفاوض جديدة لتحرير تجارة الخدمات الدولية لتوسيع نطاق وفوائدها ومنافعها وتشير تقارير سيائل إلى جوانب بالغة الأهمية للمنافع الكبرى المحققة من إكمال تحرير التجارة مع عام 2005 وتخفيض معدلات الحماية بمقدار 40% حيث تبلغ قيمتها 332 مليار دولار فيما يتعلق بالتجارة والنقل والخدمات الحكومية ، بالإضافة إلى 69.6 مليار دولار فيما يتعلق بالتعريفات الجمركية على المنتجات السلعية والانتاج التعديني و 69 مليار دولار فيما يتعلق بالدعم الزراعي ودعم أسعار البيع للمستهلك بخلاف 21.6 مليار دولار في قطاعي الأعمال والمال وخدمات التشييد والبناء وهي جميعها تتصدرها الدول المتقدمة وتكاد تحتكر منافعها الضخمة.

أما عن موقف المنظمات غير الحكومية في العالم:

فقد دافعت بعضها عن مصالح الدول النامية ، وطالبت بفتح الأسواق الأمريكية والأوروبية لمنتجات الدول الفقيرة ، إلى جانب توجيه عدة اتهامات للولايات المتحدة الأمريكية فمثلاً منظمة المدنيين Public Citizen اتهمت الرئيس الأمريكي بازدواجية القيم أن هناك تناقض بين ما يعلن عنه من حماية العاملين والبيئة وبين إدارته.

وفي بيان أصدرته هيئة أطلقت على نفسها اسم ممثلو المجتمع المدني المعارضين لمفاوضات جولة الألفية الثالثة وقع عليه 1200 منظمة في 87 دولة ، أكد على أن منظمة التجارة العالمية أسهمت في تركيز الثروة في أيدي أقلية من الأثرياء مع تفشي الفقر لأغلبية سكان الأرض ، كما طلب البيان بإجراء اصلاحات تسمح بتقييم أعمال المنظمة.

أما منظمة أوكسفام طالبت الدول المتقدمة أن تخفف من الحماية لمنتجاتها وإن هذه الإجراءات كلفت الدول الفقيرة 700 مليار دولار سنوياً – ما يعـــادل 14 مرة قيمة المساعدات التي تحصل عليها هذه الدول للتنمية.

وفي اليابان وكوريا الجنوبية وزعت المنظمات غــير الحكوميــة منشــورات طالبت فيها الدورة الجديدة من المفاوضات بالعمل على ايجاد قواعــد جديــدة لضمان الحفاظ على الأمن الغذائي والزراعي وتوقف هجـــرة المزارعييــن للأرض الزراعية.

وقد وصفت هذه المعارضة من المنظمات غير الحكومية بأنها محاولة لبلــورة ما يسمى بالدولية المدنية والتي تسعى للإبتعاد عن العولمة ، وتقوم بتشـــجيع الأفكار البديلة لتقوية الاقتصادات المحلية في المجتمعات المختلفة.

المثير للأهتمام أن هذه الجماعات والمنظمات غير الحكومية أثبتت وجودهـــا بشكل ملحوظ في قمة سياتل فهذا الحضور الضخم من أكــثر مــن 70 دولــة وأكثر من 700 منظمة غير حكومية كانت حاضرة المؤتمر بطريقة سـليمة أو صاحبة وعدد من جاءوا إلى سياتل من غير المسئولين أو الموفدين من قبـــل حكومات فاق عشرات الآلاف في حين نجد أن منظمة التجارة العالمية صاحبة المؤتمر كانت حاضرة بأقل من 500 موظف وموظفة – وميزانياتها الســنوية تبلغ 80 مليون دولار ويريد المدافعون عن المنظمة أن أعداء المنظمة أكـــثر وأقوى ولهم تمويل أكبر .

7- المسائل الخاصة بمشاكل تنفيذ نتائج جولة أوروجواي :

* ويعتبر هذا من الموضوعات التي أصرت الدول النامية على إعطائها أولوية خاصة وضرورة أن يتضمن إعـــلان ســياتل قــرارات بشــأن عــدد مــن الموضوعات من أهمها:

– الصعوبات التي تواجهها الدول النامية في تنفيذ بعض الاتفاقات مما يتطلــب مد الفترة الانتقالية في اتفاقات:

- الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.
- الجوانب التجارية المتصلة بالأستثمار.
- التقييم الجمركي.

– عدم التوازن في بعض الاتفاقات مما يتطلب تعديل في بعض أحكامها خاصة فيما يتعلق بأتفاقات:

- مكافحة الإغراق.
- إتفاقية المنسوجات والملابس الجاهزة.
- الدعم.

بعض الموضوعات التي تحتاج إلى معالجة فيما يتعلق ببعض الاتفاقات مثل :

- إجراءات الصحة والصحة النباتية.
- قواعد المنشأ.
- الزراعة.
- العوائق الفنية المتعلقة بالتجارة.

وتجدر الإشارة إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية قد اتخذت موقفاً متشدداً أتسم برفض إدخال أي تعديلات بالنسبة لاتفاقات (مكافحة الإغراق – الدعم – المنسوجات) مع إبداء قدر من المرونة بشأن الفترات الانتقالية في اتفاقيتي (الاستثمار – التقييم الجمركي) شريطة أن يكون ذلك على أساس حالة بحالة مع وجود مبررات قوية تستلزم ذلك.

كما أشارت الولايات المتحدة الأمريكية إلى أنها تعمل مع عدد من الدول بهدف تقديم فرصاً ذات مغزى أمام صادرات الدول الأقل نمواً وزيادة قدرات تلك الدول.

مع ملاحظة أن الاتحاد الأوروبي قد حاول أن يظهر أنه يتخذ موقفاً أكثر تعاطفاً مع الدول النامية ، خاصة فيما يتعلق باتفاقية المنسوجات ، كما أعلن تأييده للتفاوض على تعديل بعض أحكام اتفاقات (مكافحة الإغراق – الدعم – العوائق الفنية على التجارة – الجوانب التجارية المرتبطة بالاستثمار – الاتجار الحكومي – الاتفاقات الاقليمية – الجوانب البيئية)

كما أعلن الاتحاد الأوروبي عن مبادرة لإعفاء صادرات الدول الأقل نمواً من الرسوم الجمركية.

أما فيما يتعلق باليابان ، فقد ركزت على تعسف بعض الدول في استخدام إجراءات مكافحة الإغراق كوسيلة حمائية ، وأكدت على ضرورة تحسين أحكام تلك الإتفاقية.

وبالرغم من تحقيق بعض التقدم في المناقشات حول مسائل التنفيذ إلا أن الموضوع ما زال أحد الموضوعات الخلافية.

8- الوصول إلى الأسواق:

وقد شملت المناقشات الموضوعات التالية:

- نطاق ومشمول المفاوضات وهل تشمل كافة السلع الصناعية دون استثناء.
- هدف المفاوضات وحجم الخفض في الرسوم الجمركية.
- الإجراءات غير الجمركية / قواعد المنشأ ، نظم التراخيص ، إجراءات الوقاية ...إلخ.

أسلوب العروض والطلبات ، وأن يتم توفير معاملة خاصة للدول النامية.

9- الموضوعات الجديدة والتعامل معها:

وشملت الموضوعات التي تم طرحها في :

- المؤتمر الوزاري الأول للمنظمة (مؤتمر سنغافورة).
- والمؤتمر الوزاري الثاني للمنظمة (مؤتمر جنيف)
- وأثناء مرحلة الإعداد للمؤتمر الوزاري الثالث (مؤتمر سياتل).

لم يتح أمام المؤتمر الوقت الكافي لمناقشة كافة تلك الموضوعات ولذا تم التركيز على الموضوعات التالية فقط:

- التجارة والاستثمار.
- التجارة وسياسات المنافسة.
- الشفافية في المشتريات الحكومية.

1/9- التجارة والاستثمار:

أصر الاتحاد الأوروبي ، ويؤيده عدد من الدول المتقدمة والدول التي دخلت مرحلة التحول إلى اقتصاديات السوق (الاشتراكية سابقاً) ، على ضرورة بدء التفاوض على اتفاقية بشأن العلاقة بين التجارة والاستثمار في إطار منظمة التجارة العالمية ، خلال جولة المفاوضات القادمة.

وفيما يتعلق بموقف الولايات المتحدة الأمريكية لا تبدى أي تحمس تجاه وجهة نظر الاتحاد الأوروبي:

أما موقف الدول النامية – فقد أصرت معظم الدول النامية على ضرورة إستكمال الدراسة والعمل التحليلي في إطار مجموعة العمل التي سبق إنشاؤها لهذا الغرض على أن يتم عرض نتائج عمل هذه المجموعة على المؤتمر الوزاري الرابع للنظر فيما إذا كان الأمر يتطلب أو يستدعي الدخول في مرحلة التفاوض حول هذا الموضوع من عدمه.

2/9– التجارة وسياسات المنافسة:

– يعتبر بدء التفاوض حول اتفاقية في هذا الشأن في إطار منظمة التجارة العالمية أحد مطالب الاتحاد الأوربي وبعض الدول المتقدمة ، في حين عارضت الدول النامية ذلك حيث ترى الدول النامية استمرار عملية الدراسة

والتحليل في مجموعة العمل المشكلة لهذا الغرض على أن يتم عرض نتيجة عملها على المؤتمر الوزاري الرابع.

3/9- الشفافية في المشتريات الحكومية:

- تولى الولايات المتحدة هذا الموضوع أهمية بالغة ، حيث كانت تصبو على التوصل إلى إتفاق حول هذا الموضوع أثناء مؤتمر سياتل.
- أما الاتحاد الأوروبي فطموحه أكبر من ذلك ، حيث يسعى إلى تضمين هذه الاتفاقية أحكام خاصة بالوصول إلى الأسواق وعلى أن يتم إدراج هذا الموضوع ضمن جولة المفاوضات الجديدة.

أما الدول النامية فإن بعضها – ترى ضرورة إستكمال المناقشة في إطار مجموعة العمل المشكلة لهذا الغرض وعرض النتائج على المؤتمر الوزاري الرابع – في حين يرى البعض الآخر على الدخول في مرحلة التفاوض في الجولة القادمة.

ولعل من الأمور الملفتة للنظر أن معظم الموضوعات التي طرحت في مؤتمر سياتل كانت موضع خلافات حاده ودرامية بين المجموعات المختلفة من الدول فلاحظنا أن هناك خلاف بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي من جانب ومن جانب آخر هناك خلاف ما بين الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وهناك خلاف بين الدول النامية والدول المتقدمة يحسن بنا إيضاحه بشيء من التفصيل.

خامساً : تحديد حجم الخلاف بين كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان والدول النامية:

يمكن تحديد حجم الخلاف بين كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان من جانب واليابان والولايات المتحدة من جانب آخر والدول النامية والدول المتقدمة من جانب ثالث من خلال تحديد مطالب كل طرف تجاه الآخر على النحو التالي.

1-مطالب الولايات المتحدة قِبل الاتحاد الأوروبي واليابان:

قادت الولايات المتحدة عدداً من الدول المصدرة للسلع الزراعية ومنها استراليا وكندا ، الدعوة لتحرير تجارة السلع الزراعية على غرار السلع الصناعية ووقف دعم صناعة صيد الأسماك في أوروبا ، وجاء الموقف الأمريكي انطلاقاً من أن القدرة التنافسية للصادرات الزراعية الأمريكية أعلى من نظيرتها لدى اليابان والاتحاد الأوروبي ، ورغم أن كل هذه الدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة تقدم دعماً لمزارعيها بشكل أو بآخر ، إلا أن هذا الدعم في أوروبا واليابان أكبر كثيراً من الناحيتين الكمية والنسبية من نظيره في الولايات المتحدة.

وقد أشار "جوستين فورسيث" المسئول السياسي لمنظمة "أوكسفام" غير الحكومية إلى أن الدول الصناعية المتقدمة تقدم دعماً لمزارعيها ولصادراتها الزراعية بقيمة 350 مليار دولار سنوياً ، وهذا الدعم يمكن مزارعي تلك الدول من السيطرة على الأسواق المحلية لبلدانهم ، والهيمنة على الأسواق الدولية في العديد من السلع الزراعية الأكثر أهمية وعلى رأسها الحبوب واللحوم.

وإذا كان إصرار الولايات المتحدة ومعها كندا واستراليا ، وبعض الدول المصدرة للسلع الزراعية على تحرير تجارتها نابعاً من أن هذه الدول التي

تملك قدرات تنافسية أعلى من أوروبا في إنتاج السلع الزراعية تثق بأن تحرير تجارة هذه السلع سيفتح الباب أمام زيادة صادراتها الزراعية إلـــى الأســـواق الأوروبية واليابانية وسيزيح المصدرين الأوروبيين الأقل كفاءة من الأســـواق الدولية ، فإن دول الاتحاد الأوروبي واليابان وهم الأكـــثر دعمـــا لإنتاجـــهم وصادراتهم الزراعية رفعوا لواء الدعوة لمعاملة القطاع الزراعـــي معاملـــة خاصة.

مما يعكس عدم استقامة هذه البلدان في دعوتها الصاخبـــة لتحريـــر التجـــارة العالمية ويؤكد أنها تريد ذلك من أجل مصالحها الخاصة أن تفـــرض تحريـــر التجارة في مجال السلع الصناعية والخدمات على الدول الناميـــة مـــع اتخـــاذ موقف معاكس في مجال السلع الزراعية التي تملك الدول النامية ميزات نسبية في إنتاجها بسبب انخفاض تكلفة عنصر العمل فيها ، علما بأن قطاع الزراعـة أعلى في كثافة استخدامه لعنصر العمل أكثر من باقي قطاعات الاقتصاد ، كما أن هناك بعض الحاصلات التي يتم إنتاجها من خلال أساليب كثيفـــة العمـــل بشكل مطلق.

2- مطالب اليابان قبل الولايات المتحدة :

وهي تتعلق بقوانين مكافحة الإغراق الأمريكية والتي تشكل مخالفة صريحـــة للقواعد التي وضعتها منظمة التجارة العالمية لمكافحة الإغراق.فمنذ اللحظـــة الأولى لمؤتمر سياتل وحتى قبل انعقاده ، ألقت اليابان بكلمة أو بقنبلة الافتتـــاح بإصرارها المشروع تماما على مراجعة القوانين الأمريكية لمكافحة الإغـــراق التي تستخدم لحماية الصناعات المحلية الأمريكية والتي ينطوي الكثير منـــها على تجاوزات تمس حرية التجارة السلعية والخدمية التي تم الاتفاق عليها فـــي اتفاقية الجات.

وقد رفضت الولايات المتحدة المطلب الياباني المشار إليه آنفاً واتهمت اليابان بأنها تريد نسف مؤتمر سياتل ونسف فكرة الجولة الجديـــدة لتحريـــر التجارة العالمية التي كان من المفترض أن تنطلق من سياتل.

والحقيقة أن الموقف الأمريكي بشأن هذه القضية قد أوضح بجــلاء أن الولايات المتحدة التي ترفع لواء تحرير العلاقات الاقتصادية الدولية ، وعلـــى رأسها التجارة ، لا تنتصر في الواقع لفكرة حرية التجارة بشكل مجرد ، بـــل لمصالحها الخاصة التي عندما تتصادم مع فكرة حرية التجارة عندمـــا تكـــون صناعاتها في موقف تنافسي سيئ بالمقارنة مع صناعات البلدان الأخرى فإنها تطيح بحرية التجارة بكافة الوسائل الممكنة والتي من أهمها القوانين الأمريكية لمكافحة الإغراق ، والتي أشارت اليابان إلى أنها تمثـــل قيـــداً علـــى تدفـــق صادراتها من الحديد والصلب والعديد من السلع الأخرى إلى السوق الأمريكية ، وأنها مناقضة لالتزامات الولايـــات المتحـــدة بمقتضـــى مقـــررات جـــات والاتفاقيات اللاحقة لها لتحرير تجارة الخدمات.

ولو كانت القوانين الأمريكية الخاصة بمكافحة الإغراق لا تتناقض مع اتفـــاق جات لما رفضت الولايات المتحدة مجرد إدراج مراجعة هذه القوانيـــن علـــى جدول أعمال مؤتمر سياتل، لكن رفضها الصارم لذلك يؤكد أن هذه القوانيـــن تشكل خرقاً لالتزامات الولايات المتحدة إزاء تحرير التجارة .

3- مطالب الدول النامية تجاه الدول المتقدمة:

من البديهي مما سبق يتضح مدى الضرر الذي لحق بالدول الناميـــة من جراء قوانين مكافحة الإغراق المتعسفة التي تستخدمها الولايات المتحـــدة ، كما أنه من البديهي أيضاً تضرر الدول النامية من الدعم الزراعي المغالى فيه الذي تدعم به أوروبا واليابان مزارعيها وبالرغم من أن رفع الدعم يؤثر علـــى موازين المدفوعات في الدول النامية في المدى القصير حيث أن معظم هـــذه الدول مستوردة للغذاء، إلا أن فوائده في المدى البعيد تعمـــل علـــى تشـــجيع

المزارعين المحليين على زيادة الإنتاج ومن ثم الاكتفاء الذاتي والتصدير إلا أن المطالب الأساسية تمثلت في مشكلتين هما:

- مشكلة تحرير تجارة المنسوجات

وهو عدم تنفيذ الدول الصناعية المتقدمة لقرارات اتفاقية الجات بشأن تحرير تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة، حيث مازالت هذه الدول تضع قيوداً متنوعة تعرقل حرية التجارة في المنسوجات والملابس الجاهزة، وعلى رأس هذه القيود تأتي القيود الكمية، وتقضي اتفاقية الجات بضرورة العمل على إنهاء نظام الحصص الذي كان متبعاً في ظل اتفاق الألياف المتعددة وذلك خلال عشر سنوات من بدء تطبيق اتفاقية الجات، أي مع بداية عام 2005 حيث سيشهد العام المذكور تطبيق قواعد الجات لتحرير التجارة الدولية على المنسوجات سواء في الدول النامية أو المتقدمة، ورغم مرور خمس سنوات على بدء تطبيق اتفاقية الجات إلا أن الدول الصناعية المتقدمة لم تتقدم بجدية في إلغاء نظام الحصص الذي يقيد حركة صادرات الدول النامية من المنسوجات إليها.

- مشكلة المعايير البيئية والعمالية

وتعد هذه المشكلة هي أكثر المشاكل التي وحدت صفوف الدول النامية ولم يحدث عليها اختلاف في وجهات النظر بين هذه الدول، وبالتالي شهد مؤتمر سياتل صراعاً قوياً بين الدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة التي اصطفت معاً في مواجهة الدول النامية التي كانت أيضاً كتلة واحدة تقريباً فيما يتعلق بقضية المعايير البيئية والعمالية، ففي كلمة الرئيس الأمريكي بيل كلينتون أمام المؤتمر أعلن كلينتون عن إصراره على

إدراج القضايا العمالية والبيئية ضمن موضوعات الألفية الجديدة لمنظمة التجارة العالمية، كما اقترح فرض عقوبات اقتصادية لضمان التزام دول العالم بالمعايير العمالية التي لم يوضح طبيعتها باستثناء تأكيده على فرض عقوبات على الدول التي تستخدم عمالة الأطفال.

وبالتوافق مع الموقف الأمريكي أشار المفاوضون الأوروبيون إلى ضرورة تشكيل هيئة مستقلة من فريق عمل مشترك يتم تشكيله مع منظمة التجارة العالمية ومنظمة العمل الدولية لبحث موضوع المعايير العمالية.

أما الضغوط الأمريكية والأوروبية في هذا الصدد فإنها غير نزيهة لأن الرأسمالية العالمية لا يمكن أن تتحول فجأة إلى مدافع عن حقوق العمال في الدول النامية وهي في الحقيقة تريد أن تسلب صناعات الدول النامية من إحدى ميزاتها النسبية وهي انخفاض تكلفة العمل، ولو كانت تلك الدول حريصة على حقوق العمال في الدول النامية فلماذا منعت مجرد إدراج قضية تحرير حركة العمل على جدول أعمال تحرير العلاقات الاقتصادية الدولية أسوة بتحرير حركة رأس المال، والتجارة السلعية والخدمية، علماً بأن تحرير حركة عنصر العمل، ولو بشكل تدريجي وفي إطار ضوابط غير مقيدة، يمكن أن يشكل عنصر ضغط على الشركات الكبرى دولية النشاط، والتي تنتمي للدول الصناعية المتقدمة كي تضخ استثمارات مباشرة للدول النامية لإبقاء عمالتها فيها.

أما بالنسبة للمعايير البيئية فإن الدول النامية ترى أن الدول الصناعية المتقدمة التي خربت البيئة في العالم بأسره سواء في

بلدانها أو في البلدان النامية والأقل نمواً التي خضعت لها في العهد الاستعماري، تريد وضع ضوابط بيئية مكلفة على صناعات الدول النامية لتحميلها بالمزيد من التكاليف لإضعاف قدراتها التنافسية، وهي تريد أن تفعل ذلك رغم أن الجانب الأعظم من العوادم و الانبعاثات الحرارية والملوثات الصناعية ياتي من الدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة حتى الآن.

وإذا كانت هذه الدول حريصة فعلاً وبشكل مستقيم على حماية البيئة في العالم فعليها أن تبدأ بصناعاتها أولاً، ثم عليها ثانياً أن تتحمل تكلفة ما تريده من الدول النامية ولو كثمن لما قامت به الدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة من نهب للدول النامية ومن تخريب لمسار تقدمها الإقتصادي – الإجتماعي خلال العهد الاستعماري الذي عوق التطور الاقتصادي في الكثير من البلدان النامية وبالذات في مصر التي لو تركت صناعاتها الناهضة في عهد محمد علي، على حالها لكانت مصر قوة اقتصادية عظمى في الوقت الراهن، حيث كانت مصر بتجربتها الصناعية في عهد محمد علي، تسبق غالبية دول أوروبا وكل من اليابان وألمانيا.

وتجدر الإشارة إلى أن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونتكاد) قد أصدرت بياناً ووزعته خلال مؤتمر سياتل وطالبت فيه الدول النامية والفقيرة بضرورة التصدي للضغوط التي مارستها عليها الدول الصناعية المتقدمة من أجل إدراج قضية المعايير العمالية في جدول أعمال منظمة التجارة العالمية، وكان هذا الموقف من (أونتكاد) تضامناً واضحاً مع الدول النامية وتحدياً لمنظمة التجارة العالمية وللدول الصناعية المتقدمة المسيطرة عليها.

ويلاحظ من هذا التحليل أن مطالب الولايات المتحدة قبل الاتحاد الأوروبي واليابان حول الملف الزراعي تحديداً بينما كانت مطالب اليابان قبل الولايات المتحدة تتعلق بقوانين مكافحة الإغراق الأمريكية التي تشكل مخالفة صريحة للقواعد التي وضعتها منظمة التجارة العالمية بينما تحددت مطالب الدول النامية تجاه الدول المتقدمة، حول قوانين مكافحة الإغراق والتعسف في استخدامها إلى جانب تضررها من الملف الزراعي ومعاناتها من عدم تحرير تجارة المنسوجات بالكامل ورفضها تطبيق معايير البيئة والعمل.

وكلها مطالب تثير علامة استفهام أكبر حول أسباب فشل مؤتمر سياتل، وتصاعد هذه الخلافات أدى بالفعل إلى فشل المؤتمر حيث انتهى دون إصدار إعلان عنه.

حيث يلاحظ في هذا المجال:

- قدمت كل مجموعة من الدول الفاعلة اقتصادياً قائمة من المطالب وهي تعلم سلفاً أنها لن تكون محل قبول الطرف الآخر خاصة فيما بين الاتحاذ الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية.
- من الواضح عدم رغبة الولايات المتحدة في التوصل إلى اتفاق في الوقت الحالي لعدة أسباب وهي انتعاش الاقتصاد الأمريكي بصفة خاصة (ارتفاع معدل النمو والتطور العلمي والتكنولوجي غير المسبوق) يضاف إلى ذلك رغبة الولايات المتحدة الأمريكية في إثارة موضوعات مثل العمالة والزراعة في وقت إجراء الانتخابات الأمريكية مما يستلزم الحفاظ على مصالح الحزب الحاكم ويتضح ذلك في إثارة الولايات المتحدة لموضوعات رفضتها المجموعة الأوروبية واليابان وهي الزراعة وكذلك موضوع العمالة بالنسبة للدول النامية.

- أن الاتحاد الأوروبي لا يريد فتح ملف الزراعة لحساسيته الشهيرة سواء على الصعيد السياسي والاجتماعى ويتضح من المظاهرات التي عمت هذه الدول ولذلك قامت هذه الدول بتقديم طلبات مضادة مثل ربط التجارة بالاستثمار والتجارة والمنافسة لإثارة موضوع الإغراق الذي تستخدمه الولايات المتحدة بصورة مفرطة وهي المطالب التي رفضتها الولايات المتحدة بإصرار.

- أظهرت الدول النامية بعض التنسيق فيما بينها سواء نتيجة عدم قدرتها على مواجهة قرارات أوروجواي أو نتيجة رفضها لطرح موضوعات أخرى مثل العمل والبيئة خشية توظيفها فقط لصالح الدول المتقدمة وأخيرا رفضها للأسلوب الذي تم بين إدارة المفاوضات في سياتل وتهميش دورها في المناقشات.

- يتضح من استمرار المفاوضات بين الجانب الأمريكي والاتحاد الأوروبي واليابان تفهم الدول لضرورة استمرار التحرير من قيود التجارة ولكن في الوقت الذي يناسب مصالح هذه الدول خاصة الولايات المتحدة الأمريكية، ولعل في تصريح الرئيس السابق كلينتون إلى شبكة CNN ما يوضح الأمور أكثر، حيث صرح بقوله أن الولايات المتحدة ستكسب ولكن على المدى الطويل وهذا يذكر برفض الولايات المتحدة إنشاء المنظمة في طرح فكرتها ومناقشتها عام 1947 بهافانا ولمدة 50 عام حتى جولة أورجواي وموافقتها على إنشاء المنظمة.

سادساً: أسباب فشل سياتل

لعل من الواضح في التحليل السابق، أن هوة الخلاف كانت تتصاعد أثناء انعقاد المؤتمر بين الأطراف المختلفة المكونة له وأصبحت السمة الغالبة على المؤتمر ومناقشاته هو تعاظم تعارض المصالح فالكل يبحث عن ليلاه، دون النظر إلى الآخر، حيث رآه البعض بداية لجولة جديدة ورآه البعض الآخر مؤتمراً وزارياً عادياً للمنظمة التجارية العالمية حيث لم يكن هناك اتفاق على اعتبار المفاوضات بمثابة جولة جديدة حيث أن الدول النامية ترى أن الموافقة على تعبير جولة أو " ROUND " يعني الموافقة على طرح موضوعات جديدة للتفاوض والدخول في إطار متكامل لتبادل التنازلات والمساومات وصولاً إلى الصفقة الواحدة وهذا ترفضه تلك الدول وتصر على الاكتفاء بما جاء في أورجواي ومراجعته وتقييمه.

وبالتالي يجب النظر إلى مؤتمر سياتل على أنه لا يخرج عن كونه مؤتمر وزاري ثالث بعد مؤتمر سنغافورة 1996، جنيف 1998، يتم فيه تقييم ما تم تنفيذه بالنسبة لاتفاقيات جولة أورجواي سواء بالنسبة لإجراء مزيد من التحرير في مجالي الزراعة والخدمات أو بالنسبة للمراجعات المطروحة لاسيما في مجال اتفاقية الملكية الفكرية والاستثمار (TRIMS & TRIPS) فنحن لسنا بصدد جولة جديدة من المفاوضات على غرار الجولات السابقة.

ولكن مؤيدي تعبير الجولة وهم الدول الأوروبية والولايات المتحدة إلى جانب الدول النامية الزراعية مثل البرازيل، الأرجنتين، تايلاند، ماليزيا، أندونيسيا، ترى ضرورة الدخول في جولة جديدة من المفاوضات تذهب إلى مدى أبعد لتشمل طرح موضوعات جديدة للتفاوض لموازنة التنازلات التي تقدم عليها ولا سيما في مجال الزراعة.

ولهذا وفي كل هذه التناقضات واتساع هوة الخلافات فقد فشل مؤتمر سياتل، حيث انتهي دون إصدار إعلان للمؤتمر لما اتفق عليه، حيث لم يتم الاتفاق على شيء من الموضوعات المطروحة تقريباً.

وترجع أسباب فشل مؤتمر سياتل إلى مايلي:

1- ساد اعتقاد متزايد لدى عدد كبير من دول العالم خاصة الطول النامية وقطاعات عديدة من الرأي العام العالمي أن اتفاقية التجارة العالمية ومنظمة التجارة العالمية التي أنيط بها تنفيذ هذه الاتفاقية وتطوير النظام الاقتصادي العالمي نحو المزيد من التحرر لا تخدمان سوى مصالح الدول المتقدمة وبصفة خاصة الولايات المتحدة التي تتجه إلى فرض سيطرتها على المنظمة والتي تسعى إلى توجيه سياستها وما يصدر عنها من قرارات أو اتفاقيات إلى خدمة هذه المصالح في المقام الأول، وقد تزايد هذا الاعتقاد نتيجة محاولات الدول المتقدمة في مقدمتها الولايات المتحدة ربط تحرير التجارة ببعض القضايا مثل تشغيل الأطفال، ومعايير العمل، وشئون البيئة، والتي رأت فيها الدول النامية محاولات للالتفاف حول مبدأ حرية التجارة على نحو يخدم مصالح المنتجين في الدول المتقدمة، وعرقلة فتح أسواقها أمام المنتجات المنتجة في الدول النامية بإثارة مثل هذه القضايا.

2- زيادة شكوك الدول النامية حول نشاط الشركات متعددة الجنسية ومحاولاتها السيطرة على حركة التجارة الدولية، وتحويل الدول النامية إلى مجرد ورشة تابعة يتحدد مصير تجارتها الخارجية وفقاً لما تضعه الشركات من سياسات وهي شركات تنتمي في المقام الأول إلى الدول المتقدمة.

3- التناقض بين الدول المتقدمة ذاتها خاصة الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي حول قضايا تحرير القطاع الزراعي، وتوسع الدول في الاتحاد الأوروبي في اتباع سياسات التدخل، والدعم للقطاع الزراعي. أي أن ملف الإغراق لمنتجات زراعية مدعومة يمثل مواجهة بين أوروبا وأمريكا، وعدم اتفاق الدول المتقدمة على معالجة هذه القضايا.

4- عدم توافر الإعداد الجيد والخبرة لدى إدارة المنظمة لتعد المؤتمر إعداداً جيداً لكيفية مواجهة هذه التناقضات خاصة أن هناك العديد من المؤشرات التي كانت تدعوها إلى توقع تفجر هذه القضايا الساخنة.

فيجب إعادة النظر في آليات العمل داخل المنظمة حتى الآليات الخاصة بالإعداد لجولات تفاوض لأن الهدف من هذا القرار هو ضمان عنصرين "الشفافية" من ناحية، و"الكفاءة" من ناحية اخرى، فلقد ثبت أثناء هذه الاجتماعات أن تحقيق أحد العنصرين لابد أن يأتي على حساب العنصر الآخر، وبالتالي تقرر وقف المباحثات حتى يمكن تحقيق آلية صحيحة تضمن تحقيق الهدفين لإدراك الأعضاء المشاركين أن المشاركة والشفافية من كل الأعضاء ضرورية ومهمة.

5- الرغبة في عدم فتح الأسواق الأمريكية أمام الصادرات من دول العالم الأخرى ومحاولة استخدام هذه المسألة كأداة ضغط على الآخرين لقبول المطالب الأمريكية وتزايد الغرور الأمريكي بقوة في هذا المؤتمر بدرجة استفزت الآخرين سواء الدول النامية أو الاتحاد الأوروبي أو اليابان.

6- المطالبة بحقوق العمال التي تتآكل في الدول النامية أمام زحف الاستثمارات الأجنبية وشروطها المجحفة، وبالنظر إلى ملف العمالة وكيفية التعامل مع هذه القضية بالنسبة للدول النامية التي لها خصوصيتها في تشغيل الصبية في ظروف تعتبرها دول أخرى إهداراً لكرامة الإنسان وانتقاصاً من حقوقه.

7- عدم الاهتمام بمعالجة المساوئ التي تصاحب الحرية التجارية ومشاكل الدول النامية التي تتعرض للمنافسة من الدول المتقدمة اقتصادياً، وعلى الدول المتقدمة أن تتبع سياسات مساواة وتعمل على مساعدة الدول النامية في عمليات نقل التكنولوجيا واستيعابها ورفع مستويات الإنتاجية والأجور بها.

8- فشل سياتل لأنه أهدر توازن المصالح بين الدول الغنية والفقيرة اقتصادياً وتجارياً وزراعياً وصناعياً.

9- تهميش الدول النامية الذي بدا واضحاً مع استمرار المحادثات التجارية ومع ازدياد اللجوء إلى الصالون الأخضر حسب التعبير الفرنسي أو الغرفة الخضراء Green Room حسب التعبير الإنجليزي، وكلاهما يعني أن يتم اختيار مجموعة مختارة من الدول لضمان التوصل إلى اتفاق، ثم يتم عرض ما تم الاتفاق عليه فيما بعد على الدول الأخرى.

إن كثرة انعقاد الغرفة الخضراء أو إغلاق أبوابها شيئاً فشيئاً أمام مشاركة الآخرين جعلت من الغرفة الخضراء عقبة أساسية أمام تحقيق مبدأ المشاركة والمساواة في صنع القرار داخل منظمة التجارة العالمية، ومن هنا بدأت أصوات التذمر والانتقاد العلني تسمع داخل قاعة المؤتمرات بأن سياتل بدت غير ديموقراطية وغير عادلة

وتنقصها الشفافية وهي صفات تنادي بها المنظمـــة فـــي برامجـــها وتطالب بتطبيقها في تعاملات أعضائها.

وقد كانت آخر غرفة خضراء شهدتها سياتل قد بدأت صبـــاح الجمعة 3 ديسمبر 1999 بمشاركة 22 دولة منها مصر، وبعد حوالـــي 8 ساعات من المفاوضات تم الاتفاق على تـــرك ملـــف المنتجـــات الزراعية جانباً لوجود اختلافات حول القضايا المعلقة بيـــن أمريكـــا والاتحاد الأوروبي حيث أن الاختـــلاف بيـــن الموقـــف الأوروبـــي والأمريكي فيما يتعلق بدول الجنوب أو الدول النامية كان واضحـــاً وملموســـاً وخاصـــة فيمـــا يتعلق بموقف أوروبا بمســـاعدة الـــدول الأقل نمواً.

وهذه الغرفة الخضراء أوضحت أن أكثر من ثلثـــي أعضـــاء منظمة التجارة دول نامية تتعرض لضغوط من القوى الكبرى خاصة الدولة المضيفة، حتى أن الدول الأفريقية أعربت عن خيبـــة املـــها وعدم موافقتها للطريقة التي أديرت بها المفاوضات فـــي المؤتمـــر الوزاري الثالث فلا توجد شفافية في سير المحادثـــات، وهنـــاك دول أفريقية يتم تهميشها، وبصفة عامة إبعادها عن القضايا ذات الأهميـــة الحيوية بالنسبة لشعوب القارة ومستقبلهم ولذلك طرح التساؤل الـــهام هل يمكن تحقيق عولمة بدون مشاركة أو تمثيل للدول التي أصبحـــت بالفعل جزء من النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

10- أشار الرئيس الأمريكي إلى احتمال تطبيق عقوبات في حالـــة عـــدم التزام الدول بتطبيق معايير العمل أو حقـــوق العمـــال كمـــا تراهـــا الولايات المتحدة وتريد اعتمادها من خلال منظمة التجارة العالمية.

وكانت مصر والهند وباكستان والبرازيل أبرز الدول التي عارضت هذا التوجه الأمريكي لخلق نظام عقابي ووضعه في منظور تجاري، وكان الاتفاق شبه الغالب هو أن تكون دراسة وتقييم معايير العمل في الدول من خلال منظمة العمل الدولية، وذكرت بعض المصادر أن الوزير الباكستاني رفض هذا الاتجاه الأمريكي وذكر أن سينسف المؤتمر إذا تم الاستمرار في طرح هذه المبادرة الأمريكية.

وذكر الدكتور يوسف بطرس غالي وزير الاقتصاد والتجارة المصري أن هذا الاقتراح الخاص بالعقوبات يعرقل أي أمل حول حل توفيقي لهذا الأمر، وذكر بأنه إذا تم استخدام التجارة كقوة ذات نفوذ أو تأثير لتطبيق أمور ليست لها صلة بالتجارة فهذا سيكون نهاية النظام التجاري متعدد الأطراف خلال 10 أو 15 سنة.

وقال أيضاً أن قرار ربط حقوق العمال بالعقوبات عمل أحمق، وتساءل لماذا هذا الاهتمام المفاجئ وذلك عندما يكون عمال العالم الثالث منافسين لماذا بدأت الدول الصناعية تهتم بعمالنا وعندما يكون هناك اهتمام مفاجئ بوضع العمال في بلدنا فهذا الأمر غريب، من هذا المنطلق جاء موقف مصر المتفهم والمدرك لوضع العمال في الدول النامية.

هذا وقد أكد الوزير على ضرورة وأهمية إعادة تشكيل آلية العمل داخل منظمة التجارة العالمية وضمان استمرار مؤتمرها الوزاري بشكل فعال، إذ انه ليس من المقبول أن يتم مناقشة الأمور الحيوية بحضور 22 عضو وبقاء أكثر من 110 عضو خارج الغرفة الخضراء، ولذلك لابد من إصلاح هيكل وآلية المنظمة أيضاً لأن أمريكا لم تكن مرنة بالقدر الكافي.

إذن ملف الزراعة، ومعايير العمل والبيئة كانت موضع جدال ونقاش بين الكتل الكبرى والصغرى، كما أن المواجهة الأمريكية الأوروبية في المنتجات الزراعية وإصرار أمريكا على المطالبة بإلغاء الدعم للمنتجات الزراعية في أوروبا هي ألغام وضعت على طريق سياتل.

11- الانطباع الذي أوجدته الولايات المتحدة منذ اللحظة اولى حول الزعامة الأمريكية وسعيها للتأكيد على مصالحها. وبناء على ذلك جاءت نتائج المؤتمر لتكون بمثابة تجميد لفاعلية الفيتو الأمريكي، ومن جهة أخرى كتجميد فعلي لمنظمة التجارة العالمية لحيت التوصل إلى مستوى مرض من الكفاءة والشفافية تمكن من الوصول لصيغة جديدة للتفاوض ولذلك وجهت اتهامات للولايات المتحدة الأمريكية بأنها المسئول الأول عن فشل مؤتمر سياتل.

12- قصر مدة انعقاد المؤتمر إلى جانب كبر عدد القضايا المطروحة.

13- مظاهر الخلل في إدارة المؤتمر والمناخ العام الذي أحاط بالمؤتمر من احتجاجات ساهمت بشكل أو بآخر في عرقلة الاجتماعات.

14- معارضة المجتمع المدني حيث أكد ذلك البيان الذي وقع عليه 32 منظمة غير حكومية وجاء فيه أن منظمة التجارة اعالمية غير ديموقراطية وغير عادلة وغير متوازنة.

15- أرجعت صحيفة Financial Times فشل المؤتمر إلى عدم الشعور بالمسئولية الذي يتسم به الرئيس الأمريكي وعدم خبرة MIK MOR مدير عام منظمة التجارة العالمية.

16- تصاعد الخلاف حول الملف الزراعي بصفة أساسية، حيث اتضح أن الولايات المتحدة الأمريكية تطالب بالحصول على التزام من الاتحاد الأوروبي بالتفاوض حو إسقاط الدعم الذي يقدمه الاتحاد للمزارعين الأوربيين، وترى أمريكا أن ذلك الدعم لا يخلق منافسة حقيقية، وهو ما سيضر بالمزارعين الأمريكيين عند الدخول للأسواق الأوروبية.

بينما وجدنا ان الاتحاد الأوروبي يعارض اتهام الولايات المتحدة للاتحاد الأوروبي بوضع الأخير لإجراءات حمائية، ويبرر المساعدات التي تقدم للمزارعيين بأنها هامة خاصة في ظل هجره كثير من المزارعين للأرض الزراعية بما يكون فيه تهديد لمستقبل الزراعة وبالتالي الأمن الغذائي.

ويؤكد ما سبق الرأي القائل بأن الاختلافات بين الوفود المشاركة في قمة سياتل حول القضايا المطروحة كانت سبباً هاماً في عدم التوصل إلى اتفاق، وبالتالي عدم وجود بيان ختامي لمؤتمر سياتل يحظى بالتأييد العام.

وبالتالي لم يتمكن المشاركون في المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية من التوصل إلى اتفاق جماعي بشان إصدار إعلان سياتل الذي كان من المفترض أن يحدد أسلوب عمل المنظمة مع بداية الألفية الثالثة وأجندة جولة المفاوضات الجديدة.

وقامت العديد من الدول بتسجيل اعتراضاتها خاصة الدول النامية حول عدد كبير من الموضوعات المطروحة للمناقشة الأمر الذي دفع الناطق الرسمي باسم المنظمة إلى إعلان فشل المؤتمر بسبب "عدم توفر الوقت اللازم لإنجاز العمل".

ورغم ذلك الفشل فإن الأمر لم يخل من جوانب إيجابية في سياتل كان اهمها :

- زيادة أهمية استيعاب ما هي منظمة التجارة العالمية ودورها الهام والتحديات التي تطرحها وضرورة دراستها بجدية والتعامل معها وفقاً للمصالح الوطنية وضرورة طرح الحقوق المشروعة للشعوب خاصة النامية لتحقيق النمو الاقتصادي المرغوب.

- أهمية التنسيق بين الدول النامية لما له من اهمية كبيرة في إيضاح المطالب للدول النامية وكذا تفعيل التكتلات الاقتصادية لتعزيز قدرتها التنافسية وحتى تصبح فاعلة في النظام الاقتصادى العالمي الجديد.

- ضرورة إبراز اهمية الجوانب الاجتماعية لعملية التحرير الاقتصادي خاصة بالنسبة لعمال الدول النامية حتى يكون التحرير عادلاً ومتوازناً.

- الطريق إلى العولمة الاقتصادية في ضوء قواعد واحدة لجميع الدول سيؤدي إلى الانهاء على التناقضات فيما بين الدول المختلفة أي دول متقدمة غنية ودول متخلفة فقيرة.

- إدراك الولايات المتحدة إمكانية رفض رغباتها ومعارضة مطالبها ليس من الدول المتقدمة فقط ولكن من الدول النامية أيضاً.

- إبراز أهمية مراجعة الاتفاقيات السابقة خاصة اتفاقيات الملكية الفكرية والإغراق وإجراءات التجارة المرتبطة بالاستثمار حتى تتوائم مع المطالب المشروعة للدول النامية.

- ضرورة أن تحترم الدول المتقدمة وعودها والتزامها امام الدول النامية فيما يتعلق بتحرير التجارة العالمية.

- أهمية اقتناص الفرص والجوانب الإيجابية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية بما يتفق مع مصالح الدول النامية.
- البحث في إعادة تنظيم منظمة التجارة العالمية لتعكس بصدق احتياجات كل الأعضاء وضرورة حماية الأطراف الضعيفة ودعم مصالحها.
- إن مؤتمر سياتل قد أبرز دور الدول النامية في الدفاع عن مصالحها الاقتصادية ومعارضتها للولايات المتحدة الأمريكية، عندما رغبت الأخيرة إملاء شروطها على الأطراف المتفاوضة وأن الدول النامية استوعبت أساليب وفنون التفاوض والحوار الدولي ووجدت أن التكتل الفعال والتنسيق المسبق هو الطريقة المؤثرة في مواجهة النظام الاقتصادي العالمي الجديد والعولمة.
- ضرورة إجراء مراجعة عميقة وشاملة وتقويم الاتفاقيات القائمة، ومثل هذه المراجعة يجب أن تتناول الأثر الذي أحدثته منظمة التجارة العالمية على التنمية والصحة والمجتمع المدني ويجب أن تجري المراجعة بأخذ آراء المنظمات غير الحكومية في الاعتبار.

سابعاً: الدول النامية ومؤتمر سياتل

من اهم الجوانب الإيجابية لمؤتمر سياتل رغم كل ما حدث هو تمود دول الجنوب. والأمر المثير للاهتمام كيف أن الشارع في سياتل، وما كان فيه من أصوات معترضة وصارخة تتبنى بشكل ما ملفات القضايا الخاصة بالجنوب ووجدت هذه الأصوات انعكاساً وصدى لدى المنظمات غي الحكومية وهي تحاول أن تضع رأيها على مائدة المفاوضات التي جرت في مركز المؤتمرات بمدينة سياتل.

والمشكلة أن الدول النامية أغلبها انضمت لمنظمة التجارة العالمية على امل المساهمة أو المشاركة في حركة التجارة العالمية بمفهوم ومنطق المساواة بين الأطراف طالما أن هناك قواعد وأصول للعبة القائمة إلا أن الدول القوية والغنية تريد فرض قواعدها وأحياناً احتكارها للسلع التجارية وعلى الدول النامية أن تنصاع سمعاً وطاعة لتلك الدول وهذا غير معقول وغير سليم وغير منطقي.

حيث لوحظ تهميش الدول النامية وان تهميش أغلب الدول بدا واضحاً مع استمرار المحادثات التجارية ومع ازدياد اللجوء إلى الصالون الأخضر حسب التعبير الفرنسي أو الغرفة الخضراء Green Room حسب التعبير الإنجليزي، وكلاهما يعني أن يتم اختيار مجموعة مختارة من الدول لضمان التوصل إلى اتفاق، ثم يتم عرض ما تم الاتفاق عليه فيما بعد عل الدول الأخرى.

والغرفة الخضراء كما أكد أكثر من مشارك في المؤتمر هي مفهوم معترف به إلا أن كثرة انعقاد الغرفة الخضراء أو إغلاق أبوابها شيئاً فشيئاً أمام مشاركة الآخرين جعلت من الغرفة الخضراء عقبة أساسية أمام تحقيق مبدأ المشاركة والمساواة في صنع القرار داخل منظمة التجارة العالمية، ومن هنا بدأت أصوات التذمر والانتقاد العلني تسمع داخل قاعة المؤتمرات بأن سياتل بدت غير ديموقراطية وغير عادلة وتنقصها الشفافية وهي صفات تنادي بها المنظمة في برامجها وتطالب بتطبيقها في تعاملات أعضائها.

المتحدث باسم الاتحاد الأوروبي جريجور كروزاير أكد بأن التباين في الموقفين الأوروبي والأمريكي فيما يتعلق بدول الجنوب أو الدول النامية كان واضحاً وملموساً. وخاصة فيما يتعلق بموقف أوروبا بمساعدة الدول الأقل تنمية. وكان يرى أن العمل داخل منظمة التجارة العالمية لا يتمتع بالشفافية ولا

بالكفاءة وأن علينا أن نفكر حول الخطوات التي تحقق هذين الهدفين بطريقة أفضل.

وقد صدر بيان عن وزراء التجارة للدول الأعضاء في منظمة الوحدة الأفريقية وبتوقيع وزير التجارة والصناعة الغاني أعربت فيه الدول الأفريقية عن خيبة أملها وعدم موافقتها للطريقة التي تسير بها أو التي أديرت بها المفاوضات في المؤتمر الوزاري الثالث حيث لا توجد شفافية في سير المحادثات، وهناك دول أفريقية يتم تهميشها، وبصفة عامة إبعادها عن القضايا ذات الأهمية الحيوية بالنسبة لشعوب القارة ومستقبلهم.

وندد ماتن كور مدير شبكة العالم الثالث وهي شبكة مكونة من منظمات غير حكومية مهتمة بقضايا البيئة والتنمية بالأساليب غير الديمقراطية التي تمارس في سياتل ووصف ما يحدث بأنه قضية لأن أكثر من ثلثي أعضاء منظمة التجارة دول نامية تتعرض لضغوط من القوى الكبرى خاصة الدولة المضيفة الولايات المتحدة الأمريكية. وانتقد كور ما حدث من دعوات وجهت لبعض الدول المشاركة في التفاوض بالغرفة الخضراء مع استبعاد أغلب الأعضاء. إن جانباً هاماً من الصراع يدور حول مطالبة الدول المتقدمة بالإعلان عن جولة عالمية جديدة من المفاوضات للمزيد من التحرير في قطاعي الزراعة والخدمات.

وإذا كان مؤتمر منظمة التجارة العالمية الذي عقد في مدينة سياتل الأمريكية في شهر ديسمبر 1999 قد توصل إلى اتفاق وقعت عليه 30 دولة من بينها مصر ينص على إنشاء المركز الاستشاري لتسوية المنازعات ولتقديم الاستشارات القانونية اللازمة لإبرام الاتفاقات الدولية التجارية وتقديم الدعاوي أمام آلية فض المنازعات. وذلك للدول الأكثر فقراً. فإن ذلك لا ينفي أن المؤتمر قد فشل في تحقيق أهداف الدول المتقدمة بعد أن تصادمت إراداتها.

وفشل أيضاً في تبني مطالب الدول النامية في مجال الزراعة والمنسوجات والأهم من فشله أنه أوضح أن الدول الصناعية المتقدمة لا تلقي بالاً لقضية العدل والتوازن في التجارة الدولية وانها لا تلتزم بانحياز حقيقي وأصيل لفكرة تحرير التجارة الدولية. وإنما لديها مصالح اقتصادية عليا تنحاز لتحقيقها من خلال التقييد إذا كان ذلك ضرورياً. دون النظر إلى ضرورة الاتساق في المواقف أو أعمال اعتبارات العدالة والتوازن. وهذا يستدعي من الدول النامية أن تحدث تطويراً في آلية الدفاع عن مصالحها الاقتصادية والتجارية دون أن يغني هذا إطلاقاً تصوراً للعودة لأسوار الحماية الجمركية وغير الجمركية لأن هذه الأسوار لم تؤد إلا إلى إضعاف حوافز المنافسة وتشويه هياكل الانتاج وتعريض المستهلكين لاستغلال مبالغ فيه.

لقد تعلمت الدول النامية في الاجتماع الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد مؤخراً في سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية درساً هاماً فحواه أنه في غياب وقفة واحدة لحكوماتها ومثقفيها ومنظماتها غير الحكومية فإن المنظمة العالمية للتجارة ستصبح فريسة لجماعات الضغط و التنظيمات غير الحكومية في الدول الغنية ولعل الجدل الدائر بشأن معايير العمل ووضعها على أجندة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف أبرز مثال على ذلك لقد اعربت الدول النامية قبيل بدء المؤتمر عن رفضها القاطع للمقترح الأمريكي بإنشاء مجموعة لدراسة معايير العمل في إطار المنظمة العالمية للتجارة ووجدت فيه الدول النامية سبباً كافياً لعدم الدخول في جولة مفاوضات جديدة من البداية.

إن الهدف من وضع قضية عمالة الأطفال أو معايير العمالة على اجندة مفاوضات منظمة التجارة العالمية، ليس محاولة الإسهام في التوصل لحل مرضي لقضية قديمة وشائكة وبالغة التعقيد بقدر ما هي خطوة محسوبة لحماية

الصناعات الأمريكية كثيفة العمل من منافسة منتجات الدول النامية، وبعبارة أخرى هي حماية تجارية تختفي خلف ستار من الخطابة الأخلاقية، وهذه مسألة تحث الدول النامية على ان تفكر بعمق في القضايا الحقيقية للدول المتقدمة تجاه تحرير التجارة العالمية.

ثامناً: مؤتمر سياتل والاقتصاد المصري

فقد اعلن الدكتور يوسف بطرس غالي وزير الاقتصاد المصري آن ذاك أنه تقرر إعادة التفكير في آليات العمل داخل منظمة التجارة العالمية وخاصة الآليات الخاصة بالإعداد لجولات تفاوض لأن الهدف من هذا القرار هو ان تضمن عنصرين شفافية من ناحية وكفاءة من ناحية أخرى. فقد ثبت أثناء هذه الاجتماعات اننا حين نحقق الشفافية فإنها تتحقق على حساب الكفاءة وحين نحقق الكفاءة تكون على حساب الشفافية وأضاف الدكتور غالي لقد تقرر وقف المباحثات حتى نستطيع تحقيق آلية صحيحة تضمن تحقيق الهدفين إن قرار التعليق جاء انعكاساً لإدراك الأعضاء المشاركين من أن المشاركة والشفافية من كل الأعضاء ضرورية ومهمة في مثل هذه الأمور. ولقد بلور فريق التفاوض المصري رؤية متكاملة لطريقة التعامل مع القضايا المختلفة في المؤتمرات وارتكزت هذه الرؤية على عدة عناصر أهمها:

1- التزام مصر بالسير قدماً في تحرير التجارة الدولية باعتبارها أحد المكونات الأساسية للإصلاح الاقتصادي مع الأخذ في الاعتبار ما حققه الاقتصاد المصري من تقدم.

2- حشد الخبرات المصرية التفاوضية لتعبئة الدول ذات المصالح المشتركة لتلعب دوراً إيجابياً في حماية مصالح الأطراف الصغيرة.

3- الاعتماد على التجارب والدروس المستفادة من مشاركة مصـــر فـــي مفاوضات جولتي طوكيو وأوروجواي.

4- التأكيد على الدور الرائد لمصر على مستوى الدول النامية والتجمعات الإقليمية.

كما تضمن الموقف المصري إطاراً تفاوضياً إزاء الموضوعات المطروحة ويتمثل هـذا الإطار في:

1- إعطاء أولوية لمسائل التنفيذ. ويأتي هذا في إطار الإشارة إلى المسائل والموضوعات المتعلقة بتطبيق وتنفيذ جولة اورجواي.

2- إنشاء آلية لضمان تطبيق القرارات المتعلقة بالتنفيذ.

3- المسائل المحددة المتعلقة بالتنفيذ.

وهنا تطرح الرؤية المصرية اتخاذ قرارات وإجراءات فيما يتعلق بـالتنفيذ بما يضمن معالجة الآتي:

1- عدم التوازن في بعض اتفاقات جولة أوروجواي.

2- عدم التزام الدول المتقدمة بتنفيذ الأحكام التي في صالح الدول الناميـة بالشكل المطلوب.

3- عدم تطبيق المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية.

4- مراجعة الفترات الانتقالية.

ولقد اتسق الأداء المصري مع هذه الرؤية أثناء المؤتمر بدرجـــة كبـيرة فاستطاع الوفد المصري أن ينسق بين مواقف الدول النامية عامة والأفريقيـــة

على وجه الخصوص حول القضايا الخلافية وقدمت مصر اقتراحات إيجابية كثيرة مثل وضع آلية للتشاور فيما بين الدول الأفريقية. وقد أثمر هذا الاقتراح عن تشكيل خمس مجموعات عمل تفاوضية تتناول قضايا الزراعة والمسائل التنفيذية واختراق الأسواق وبنود إعلان سنغافورة وآليات فض المنازعات. وقد تم تمثيل مصر في كل هذه المجموعات علاوة على تمثيلها واختيارها ضمن 22 دولة لتمثيل المناطق الإقليمية المختلفة وهذا عندما حاولت المنظمة انتشال المؤتمر من الفشل. وليكن هذا الاقتناع الدولي بالدور الريادي لمصر في النظام التجاري الدولي.

إن النظام الاقتصادي العالمي حتى ينجح وتتحقق أهدافه لابد ان يأخذ في الاعتبار مصالح جميع الدول الأعضاء وليس مصالح مجموعة واحدة فقط وأن يبحث عن قواعد وسياسات تحقق التوفيق بين المصالح المتناقضة وبما يكفل أن تأخذ الدول النامية دورها في تحقيق التنمية والتقدم. ولا شك أن لمصر دورها في هذا المجال ضمن مجموعة الدول النامية وصولاً إلى تحقيق هذا الهدف ..

إن الاقتصاد المصري يمكن ان يواجه وأن ينافس إذا ما تم الارتفاع بمستوى الأداء وجودة التصنيع والانتاج وإذا ما أمكن تحقيق التكامل الاقتصادي العربي والسوق العربية المشتركة.

تاسعاً: منظمة التجارة العالمية ودورها الجديد بعد سياتل

لقد تضاربت الآراء في حقيقة أهداف منظمة التجارة العالمية خليفة الجات في تنظيم التجارة الدولية في عصر العولمة وهي المنظمة التي تراها الولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدولة الغنية ضرورة من أجل تنظيم التجارة العالمية وحماية العمال. وترى جماعات المعارضة أنها منظمة مثقلة بالتعقيدات

البروقراطية وتفتقر قراراتها إلى الشفافية وتهدف إلـى سـيطرة رأس المـال وسحق الضعفاء. " والخلاف حول منظمة التجارة العالمية لا يقتصـر علـى الخلاف بين المشاركين في اجتماع سياتل والمتظاهرين على اختلاف مآربـهم وأغراضهم بل يسود الاختلاف داخل المنظمة ذاتها بين الأعضـاء وأهمـهم الولايات المتحدة وأوروبا واليابان حول الدعم الزراعي ومن ناحية أخرى بين اليابان والبرازيل والولايات المتحدة في تعديل قوانين الإغراق ".

ولعل من أهم نتائج مؤتمر سياتل التي يمكن أن تعد انتصاراً للمعـارضين هو ما حدث عندما اعلن مايكل مور الأمين العام لمنظمة التجارة العالميـة أن على المنظمة ان تبحث عن حلول لتحسين أسلوب صنع القرارات بها وأنـها تدرس حلولاً مناسبة تقوم على الشفافية وعلى مبدأ التوفيق بيم المصالح بيـن أعضائها البالغ عددهم 135 وأشار إلى ان هذا الأمر يتوقف على مدى رغبـة وقدرة الأعضاء جميعاً على التعاون وتسوية الخلافات وإن كان الوضع الحالي لا يبشر بإمكان الوصول قريباً إلى الحلول التي يسعى إليها الأمين العام. لأنـها تتطلب تنازلات وهو أمر مشكوك فيه حالياً. إلا أنه يبشر بأن الصراع يمكـن أن يصبح يوماً بين أطراف ليس بينها قوي وضعيف بل بين طرفين لكل منهما مسوغات قوية التي قد تختلف ولكنها تمثل قوة ضاغطة.

إن ما حققته الدول النامية والشارع الدولي في سياتل لم يكـن انتصـاراً للضعفاء بقدر ما كان تأجيلاً لنتيجة الاختبار وهو ما يستلزم تكاتف الجميع في المرحلة المقبلة استعداداً لجولات أخرى بدأت ملامحها في خطـاب الرئيـس السابق كلينتون في مؤتمر دافوس الذي عقد بسويسرا وهو أول رئيس أمريكي يشارك في أعمال هذا المؤتمر منذ بدأ قبل ثلاثين عاماً عندما دعا إلي تحقيـق هدف قد يبدو صعباً. ألا وهو تحقيق كل من حرية التجارة وعدالة التجارة فـي الوقت نفسه. وبالتالي البحث من خلال منظمة التجارة العالمية حيث أن الأمـر

الذي سيكون مبعث للقلق دائماً هو ان الدول النامية بدأت تشعر بأنها خدعت على يد الدول المتقدمة، حيث لم تلتزم هذه الأخيرة بفتح أسواقها لمنتجات الدول النامية بينما التزمت الدول النامية بما وقعته في جولة أوروجواي 1994 حيث تفتح أسواقها امام منتجات الدول المتقدمة مقابل وعود لم تنفذ بحماية صناعاتها الوطنية ومنتجاتها الزراعية، مما ادى إلى تدهور اقتصاديات العديد من الدول النامية فقد تراجعت صادرات الدول النامية بنسبة 7% وان السلوك الحمائي للدول التقدمة لمنتجاتها كلف الدول النامية 700 مليار دولار سنوياً، أي ما يعادل 14 مرة قيمة المساعدات التي تحصل عليها من هذه الدول، وتراجعت أسعار المواد الأولية بنسبة تصل إلى 15% في فترة تطبيق اتفاقية جولة اورجواي 1994 كما شهدت معظم موازين الدول النامية عجزاً ملحوظاً إلى جانب تراجع المساعدات والاستثمارات المباشرة المتجهة إلى الدول النامية وفي المقابل جنت الدول المتقدمة أرباحاً طائلة من عمليات التجارة الدولية قدرها الاقتصاديون بحوالي 300 مليار دولار سنوياً، وهو ما يدعو بالفعل إلى البحث عن عولمة أكثر وضوحاً وأكثر عدالة من خلال منظمة التجارة العالمية.

الفصل العاشر

مؤتمر الدوحة والتوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية

الفصل العاشر

مؤتمر الدوحة والتوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية

يعتبر مؤتمر الدوحة هو المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية والذي عقد في الفترة من 9-14 نوفمبر 2001 بمشاركة الدول الأعضاء البالغ عددها 142 دولة بالإضافة إلى حضور حوالي 300 فرد عن منظمات دولية وكان عدد الدول النامية المشاركة في المؤتمر 99 دولة وتمثل حوالي 70% من الدول الأعضاء في المنظمة وعدد الدول العربية 11 دولة عربية وتمثل حوالي 55% من مجموع الدول العربية مع العلم ان هذا المؤتمر شهد انضمام الصين لتكون الدولة رقم 142 التي تنضم إلى منظمة التجارة العالمية وهي مسالة لها دلالات كبيرة في المستقبل.

وقد انعقد مؤتمر الدوحة في ظروف جديدة تماماً، حيث جاء بعد فشل مؤتمر سياتل وبالتالي أصبح مطارد بشبح هذا الفشل وهواجس عدم النجاح والإخفاق وخاصة مع بداية الأعمال التحضيرية له، وبروز الخلافات الجذرية في الأساسيات والمبادئ والقواعد مع التعارض الحاد في المصالح وقدرة البعض على عدم الالتزام بالاتفاقيات.

بالإضافة إلى انعقاده بعد أحداث 11 سبتمبر في الولايات المتحدة الأمريكية ومحاولة إقناع الدول النامية بان العالم أصبح في حاجة ملحة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد يتحمل عبء مكافحة الإرهاب وزيادة الرفاهية للجميع وتقليل الفقر في العالم، ومن هنا كانت دعوة مدير منظمة التجارة العالمية "مايك مور" للدول النامية والدول المتقدمة على السواء بأنها مطالبة بان تدخل

قاعة المحادثات والمفاوضات في المؤتمر الرابع للمنظمة بالدوحة على أرضية (إننا جميعاً مستهلكون من بعضنا البعض).

ورغم ذلك فقد دخلت الدول المتقدمة إلى مؤتمر الدوحة بعد بذل محاولات سابقة على المؤتمر فيما بينها لتقريب هوة الاختلافات في مواقفها بينما جاءت الدول النامية وتحمل مطالبها التي تتمنى ان تحققها لكي تقلل من الآثار السلبية التي تحملتها من تطبيق ما التزمت به من جولة أوروجواي 1994 في مقابل عدم التزام الدول المتقدمة بما تعهدت به للدول النامية.

وتصبح علامات الاستفهام المطروحة هنا متمثلة في عدد من الأسئلة تتلخص في ما هي الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها المؤتمر الرابع بالدوحة لمنظمة التجارة العالمية وما هي الظروف الاقتصادية بل والسياسية التي انعقد في إطارها وفي ظلها هذا المؤتمر، وما هي الموضوعات التي طرحت للمباحثات في مؤتمر الدوحة، وماذا جاء في الإعلان الختامي له، وما هي المكاسب التي حصلت عليها الدول المتقدمة والدول النامية من هذا المؤتمر، وهل نجح في إطلاق جولة جديدة من المفاوضات متعددة الأطراف ... وما هي التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية تجاه النظام التجاري العالمي.

هذه الأسئلة وغيرها يحاول هذا الفصل أن يجيب عليها بشيء من التحليل الموضوعي الذي يمكن من خلاله الكشف عن الأبعاد المختلفة لهذا المؤتمر وتداعياته وانعكاساته المستقبلية وذلك على النحو التالي:

أولاً: الظروف العالمية التي صاحبت انعقاد مؤتمر الدوحة

انعقد المؤتمر الرابع لمنظمة التجارة العالمية بالدوحة في ظـــل ظــروف اقتصادية وسياسية عالمية جديدة وبالتحديد خلال الفترة مـــن انتـــهاء مؤتمـــر سياتل في ديسمبر 2000 وحتى بداية انعقاد هذا المؤتمر الرابع بالدوحـــة فـــي الفترة من 9–14 نوفمبر 2001، وتلخصت أهم تلك الظروف فيما يلي:

1– يأتي مؤتمر الدوحة في أعقاب الفشل الذي مني به المؤتمر الـــوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية في سياتل وأصبح مـــن المؤكـــد أن النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف لا يتحمل فشلاً ثانياً قد يحدث في الدوحة، ومن هنا كانت الاستعدادات لهذا المؤتمر مـــن جـــانب الكبار والممثلين في الدول المتقدمة أو المهمشين والممثلين في الـــدول النامية، على السواء انطلاقاً من المصالح الاقتصادية لكل منهما.

كما أن القائمين على إدارة هذه المنظمة أصبحوا مستشـعرين أن مستقبل منظمة التجارة العالمية على حافة الهاوية بعد فشل مؤتمـــر سياتل، وبدءوا في الاستعداد للجولة القادمة في الدوحة انطلاقاً مـــن الاستفادة من دروس سياتل وعدم تكرار الأخطاء التي وقعـــت فيـــها المنظمة.

2– ركزت إدارة منظمة التجارة العالمية على التأكيد على عـــدة ثوابـــت أهمها:

1/2 أن الانتقادات التي وجهت إلى المنظمة ليســـت كلـــها ســـلبية، ولكنها تضمنت بعض الجوانب الإيجابية وخاصة التي تســـعى منها إلى تحقيق نوع من العدالة في النظام التجاري العـــالمي

وذلك لكسب ود بعض المعارضين وعدم التصعيد في هذا المجال.

2/2 التأكيد على انه إذا كانت هناك انتقادات للطريقة التي تتم بها عملية تحرير التجارة العالمية، فإن المشكلة ليست في المنظمة نفسهان ولكن في القوى المؤثرة عليها وان من يطالب بإلغاء منظمة التجارة العالمية من اجل عولمة اكثر عدالة كمن يطالب بإلغاء المستشفيات من أجل القضاء على المرض.

3/2 الاستعداد لمؤتمر الدوحة يبث روح التفاؤل بين دول العالم وذلك لكسر حدة نبرة الخلاف التي ستسبق عقد المؤتمر لتسهيل عملية إطلاق جولة جديدة لتحرير التجارة العالمية ولذلك فقد أكد المدير العام للمنظمة مراراً خلال الفترة الأخيرة أنه على يقين من ان المؤتمر الذي سيعقد في قطر في نوفمبر 2001، لن يكرر الفشل الذي حدث في سياتل.

4/2 التركيز على عدم الذهاب إلى الدوحة، مع وجود خلافات كثيرة بين الدول الأعضاء، وبذل أقصى الجهود لجعل هذه الخلافات في أضيق الحدود وفي ذلك يقول المدير العام للمنظمة أن الوزراء الذين سيسافرون إلى قطر يجب ألا يتفاوضوا حول نقاط خلافية كثيرة ومتشعبة للغاية، كما حدث في سياتل، حيث كانت الخلافات في مجالات عديدة، وكانت الخلافات بين ضفتي المحيط الأطلسي في مثل قوة الخلافات بين الشمال والجنوب وعلينا ان نقلل الخلافات في وجهات النظر قبل أن نذهب إلى الدوحة.

5/2 التلويح لدول العالم وخاصة المعارضة للعولمة، بخطورة فشل مؤتمر الدوحة، وأن ذلك سوف يؤدي إلى مزيد من ضعف الاقتصاد العالمي ودفعه إلى حلقة مفرغة من الحماية و" الحماية المضادة " بما يؤدي إلى تراجع التجارة الدولية، ومزيد من الكساد الاقتصادي، أما في حالة نجاح المؤتمر في إعلان جولة جديدة من تحرير التجارة، فإن ذلك سيؤدي إلى استخدام التجارة في الحد من الركود والتباطؤ الاقتصادي في العالم.

3- كانت تحيط بمؤتمر الدوحة بعض مظاهر الغموض تلخصت في أن هناك خلفيات بالغة الأهمية سابقة عن انعقاد المؤتمر ترتبط بموقف أمريكا القوى العالمية العظمى حيث رفض الكونجرس منح إدارة الرئيس بوش تفويضاً أولياً بالتفاوض في اجتماعات الدوحة حول القضايا المطروحة للنقاش وبالتالي جاء الوفد الأمريكي بلا تفويض مبدئي كما هو الوضع الدستوري في مثل هذه الحالات، وقد جاء الوفد الأمريكي إلى الدوحة بعد أن أرسلت مجموعة من قيادات الكونجرس رسالة إلى الرئيس بوش تؤكد رفضها أي التزامات دولية متعددة الأطراف تعارض قوانين التجارة الأمريكية والإعلان عن رفض إشارات في مسودة الإعلان الختامي خاصة بمنع الإغراق وتطبيق القواعد الدولية لمنظمة التجارة العالمية وحتمية سيادة القوانين الأمريكية في هذا الشأن ولذا كان الوفد الأمريكي متشدداً في تأكيده لسيادة القاعدة الأمريكية على القاعدة الدولية وفقاً للدستور.

ومن ناحية أخرى جاء المفوض التجاري الأوروبي ليطرح في بداية الاجتماعات تصوراً أوروبياً قائماً على تحويل منظمة التجارة العالمية إلى الأمم المتحدة المختصة بشئون العالم الاقتصادية.

وجاءت وفود الدول النامية مبدية كل المخاوف من اتفاقيات جولة أوروجواي وما تعطيه للمنظمة من فرض عقوبات اقتصادية وتجارية عليها.

وبدأت الاجتماعات ببوادر أزمة حادة في الموقف حيث كانت تسعى بعض الدول الأعضاء إلى تحديد المواقف بكل الصراحة والوضوح حول جميع القضايا الخلافية.

4- تعرضت الولايات المتحدة الأمريكية منذ مؤتمر سياتل لانتقادات شديدة بسبب أسلوبها في قيادة العالم على طريق العولمة وتحرير التجارة لدرجة ان البعض أصبح يجعل العولمة مرادفاً للولايات المتحدة الأمريكية وهذا غير صحيح.

وقد أدركت الإدارة الأمريكية خطورة ذلك في أعقاب مؤتمر سياتل وفي العديد من المناسبات الدولية وكان آخرها اجتماع الدول الثمانية الصناعية في جنوة في يوليو الماضي.

لذلك بدأت الولايات المتحدة الأمريكية تأخذ كل هذه الانتقادات في الاعتبار وأن تنصاع إلى إقرار أن هناك أطراف أخرى غيرها عليها ان تعمل حسابهم وتعطيهم وزنهم في أي توجهات مستقبلية.

ومن هنا فقد سعت إلى التغلب على خلافاتها مع أهم الدول الكبرى والتكتلات الاقتصادية الدولية وفي مقدمتها دول الاتحاد الأوربي حتى يكون نضالها في مؤتمر الدوحة على جبهة واحدة أمام الدول النامية المعارضة للعولمة على الطريقة الأمريكية وحتى لا يشجع خلافها مع الاتحاد الأوروبي حول بعض القوانين المنظمة

للتجارة الأمريكية دخول دول أخرى تطرق في هذا الخلاف وخاصة حول قوانين الإغراق والمنافسة والضرائب المعمول بها في الولايات المتحدة والتي يتعارض العديد منها مع قواعد تحرير التجارة الدولية.

ومن ناحية سعت الولايات المتحدة إلى تبني أسلوب عقد الصفقات الجانبية مع الدول والتكتلات التي تختلف مع الولايات المتحدة قبل بداية مؤتمر الدوحة، وهو أسلوب استخدم مع الاتحاد الأوروبي عندما اعترض على الإعفاءات من الضرائب التي تقدمها الولايات المتحدة لشركاتها. ومع اليابان عند الخلاف بشأن صادرات السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

بالإضافة إلى توحيد الموقف الأمريكي مع الاتحاد الأوروبي وإظهار القيادة المشتركة لمؤتمر الدوحة والإصرار المشترك على مواقفهما وجذب الدول الأخرى لتبني هذه المواقف.

وأخيراً محاولة طمأنة الدول النامية بأن الولايات المتحدة الأمريكية سوف تعمل بجد هذه المرة لجعل الأمور المختلفة، أكثر شفافية في مؤتمر الدوحة وأنها ستلتزم التزاماً كاف بقواعد تحرير التجارة وحقوق الدول النامية، والتركيز على طرح أجندة واسعة لمؤتمر الدوحة ترضي جميع دول العالم وتشجعها على تأييد عملية تحرير التجارة، أملاً في العوائد التي ستعود عليها من هذه المجالات، ولذلك وافقت الولايات المتحدة عل بحث موضوعي الاستثمار والمنافسة في جولة جديدة للمفاوضات وذلك في إطار اتفاق جانبي مع الاتحاد الأوروبي ولجذب دول أخرى إلى المفاوضات في حالة نجاح مؤتمر الدوحة.

5- انعقد مؤتمر الدوحة في ظروف حرجة بالنسبة للاقتصاد الأمريكي عقب تداعيات أحداث 11 سبتمبر الأمر الذي جعل أمريكا أحرص ما تكون على نجاح المؤتمر، وهذا ما اكده "جون هانتسمان" نائب الممثل التجاري الأمريكي الذي صرح قبل القمة بأيام أن الاجتماع لا يمكن عقده في وقت أفضل من ذلك، لأن نجاحه سيعطي دفعة للاقتصاد العالمي الذي يوشك على الدخول في حالة كساد، ومن هنا تزداد أهمية مؤتمر الدوحة بعد 11 سبتمبر وتفجراتها التي ألحقت أضراراً كبيرة بالاقتصاد العالمي والاقتصاد الأمريكي.

6- الانخفاض في نمو التجارة العالمية الذي تراجع عام 2001 إلى 2% وهو عام انعقاد المؤتمر، مقابل 12% في عام 2000 وقد ينخفض أكثر من ذلك عام 2002. على إن هذا المعدل النمو المتدني المحقق هو الأسوأ منذ الحرب العالمية الثانية.

7- سعت اليابان في استعداداتها لمؤتمر الدوحة إلى أن تلعب دوراً جديداً في صياغة قواعد العولمة والسعي وراء تحقيق مصالحها الاقتصادية بإجراء أكثر مما كان عليه الحال في مؤتمر سياتل، وبالتالي حاولت اليابان إقناع جميع الأطراف قبل المؤتمر بوقت كاف أن الجولة الجديدة لتحرير التجارة يجب أن تكون شاملة وليست قطاعية (وما اطلق عليه Sector By Sector) وذلك لضمان نجاحها.

8- بلورت الدول النامية مواقفها ومطالبها بشكل أكثر تنسيقاً قبل الذهاب إلى مؤتمر الدوحة حيث يتضح ذلك في ردها من خلال ما عقدته مجموعة الـ 15 من اجتماع في جاكرتا في مايو 2000 ومؤتمرات التنسيق في الإطار العربي وتجمع الكوميسا حيث تبلورت ردود

الدول النامية على البيان الختامي المقترح الـذي أرسـل مـن إدارة منظمة التجارة العالمية بشكل منسق وأكدت فيه على ما يلي:

1/8 النص على أهمية أن يتم توزيـع فوائـد ومنـافع النظـام الاقتصادي العالمي الجديد وبالتحديد النظام التجاري العالمي على نحو أكثر توازناً وعدالة وإنصافاً مما هو عليـه الآن والتأكيد على المبادئ والأهداف التي أسست عليها منظمـة التجارة العالمية في اتفاق مراكش والتي تضمـن للبلـدان النامية والأقل نمواً نصيب من نمو التجارة الدولية، يتناسب مع احتياجات التنمية في تلك البلدان مع التعهد بنبذ استخدام إجراءات الحماية التي تتخذها الدول الأخرى.

2/8 وتأكيد الإقرار والاعتراف بأن الدول النامية لم تجن الفوائـد الكاملة من النظام التجاري العالمي نتيجة لعدة عوامل أهمها عدم وفاء الدول المتقدمة بوعودها في إتاحة الأسواق للبلدان النامية وهو ما أوجد عدم التوازن في القواعـد التجاريـة، وبالتالي لا يوفر التعهد بتصحيح أوجه عدم التوازن والخلل بشكل ملزم من خلال معالجة كل المسائل المعلقة الخاصـة بالتنفيذ وحلها بشكل مرض وفي إطار زمني محدد واعتماد تدابير فعالة لبناء القدرات الاقتصاديـة للبلـدان الناميـة، وضمان عملية اتخاذ القرار بمشاركة الجميع وبشكل شفاف.

3/8 وضرورة ان يتم النص على أن منظمة التجارة العالمية هي منتدى متعدد الأطراف تعمل في إطـار قواعـد التجـارة وتحريرها وفي المجالات المتفق عليها، مع رفض إدخـال معايير العمل على الإطلاق في البيان الختامي للمؤتمر.

4/8 ومن ناحية أخرى التأكيد على أنه لا ينبغي أن تطالب الدول النامية بأي التزامات فوق إمكاناتــها وقدراتــها التنمويــة والتأكيد على ضرورة تكليف المجلس العام للمنظمة باتخـاذ التدابير الملموسة لضمان مشاركة الدول النامية والأقل نمواً في المناقشات والمفاوضات واتخاذ القرارات.

وضرورة وضع إطار زمني محــدد لحــل المســائل المعلقة الخاصة بالتنفيذ وذلـــك فيمــا يختــص بالجــانب الزراعي.

5/8 وطلب النص في البيان الختامي على ضرورة الحد مــن أو إلغاء الرسوم الجمركية والحواجز الأخرى غــير المتعلقــة بالرسوم التي تمارسها حالياً وتفرضـــها الــدول المتقدمــة لعرقلة إتاحة الأسواق للمنتجات غير الزراعية مــع تــأكيد تداعيات هذه السياسات وأثارها على التنمية بالدول الناميــة والأقل نمواً.

6/8 وتكليف مجلس TRIPS الخاص بالملكية الفكرية أن يوضـــح للأعضاء الحق في تحديد النظام الخاص الذي يتناسب معهم بخصوص حماية أنواع البيانات.

7/8 مع تأكيد أن الاستثمار موضوع منفصل لا يخضع لقواعـــد منظمة التجارة العالمية مع الموافقة على استمرار الدراســة الخاصة بالعلاقة بين التجارة والاستثمار، مــع رفــض أي قرارات تربط بين سياسة المنافسة والتجارة والتأكيد علـــى دراسة الآثار السلبية المحتملة للتدابير البيئية علـــى إتاحــة الأسواق لمنتجات الدول النامية، مع التأكيد على التداعيــات

السلبية لأحكام اتفاقية Trips وقدرات الدول النامية عند اعتمادها سياسات وتدابير بيئية. وضرورة إقرار التزامات صريحة لتوفير الموارد المالية اللازمة لتقديم المساعدات التقنية ومساعدات بناء القدرات للدول النامية والأقل نمواً.

9- وفي إطار حرص المنظمة على توفير كافة عوامل نجاح المؤتمر قامت بعمل دهائي، حيث قامت المنظمة بتوزيع مشروع البيان الختامي المقرر صدوره عن المؤتمر على الدول الأعضاء قبل الانعقاد بأكثر من شهر، وطلبت من الدول التعليق عليه والرد على المنظمة بالنقاط التي عليها خلاف أو تحفظ، وقد قامت المنظمة بذلك من أجل ضمان التغلب على الخلافات بين الدول الأعضاء قبل بدء أعمال المؤتمر، حتى لا يكون المؤتمر ساحة لاحتدام الخلاف بين الدول.

ورغم ما في هذا الإجراء من مصادرة على المطلوب من اعمال المؤتمر، وتضييق مساحة الحرية المتاحة أمام الدول الأعضاء لعرض قضاياها ومشاكلها الخاصة فإن الأمر يحتاج القيام بقراءة في مشروع هذا البيان، لاستكشاف أبعاد العرض المطروح على الدول الأعضاء، وخاصة الدول النامية، وكذلك للتعرف على إمكانية الاتفاق أو الاختلاف بين الدول على هذه النقاط.

وقد تضمنت البنود العشرة الأولى من مشروع البيان على تأكيدات وإقرارات من الدول الأعضاء بأنها تجدد ثقتها في النظام التجاري العالمي، وفي منظمة التجارة العالمية وأهدافها، مع محاولة واضحة لإرضاء الدول النامية تجنباً للمعارضة التي يمكن أن تصدر عنها، حيث تمثلت هذه البنود العشرة في الآتي:

البند	النص
الإقرار بدعم النظام التجاري متعدد الأطراف والمتجسد في منظمة التجارة العالمية	نحن مصممون في ضوء الركود الاقتصادي العالمي على الحفاظ على عمليات الإصلاح وتحرير السياسات التجارية، فهذا من شأنه ضمان لعب النظام دوراً كاملاً في دعم الانتعاش والنمو.
الإشارة إلى حرص الجميع على مصالح الدول النامية والتغلب على مشاكلها، وخاصة الفقر	تلعب التجارة الدولية دوراً أساسياً في تخفيف حدة الفقر، ونحن نقر بأن التزامنا بكفالة ذلك لجميع شعوبنا قد يستفيد من الفرص المتزايدة، ومكاسب الرفاهية المتولدة من النظام التجاري متعدد الأطراف، وفي برنامج العمل الذي تبناه هذا الإعلان. ونحن نسعى إلى وضع مصالح واحتياجات الدول النامية والأقل نمواً في صدارة عمل منظمة التجارة العالمية.
التأكيد على عدم تعارض منظمة التجارة العالمية مع التكتلات الإقليمية.	نشدد على التزامنا بمنظمة التجارة العالمية كمنتدى متميز لصنع قواعد التجارة العالمية وتحريرها، وفي الوقت نفسه نقر أيضاً بأن اتفاقيات التجارة الإقليمية بإمكانها أن تلعب دوراً مهماً في دعم تحرير وتوسيع التجارة.
التأكيد على تكامل جهود المنظمة مع البنك وصندوق النقد الدوليين	نحن على دراية وعلم بأن التحديات التي تواجه الدول الأعضاء في ظل بيئة دولية تتسم بالتغيير السريع، لا يمكن معالجتها من خلال إجراءات تتخذ في مجال التجارة فقط، حيث يجب العمل مع مؤسسات "بريتون ودور" لخلق تجانس أكبر في صنع السياسة الاقتصادية.
التأكيد على الانفتاح الاقتصادي وحماية البيئة.	نقر بأن اهداف إقامة وصيانة نظام تجاري متعدد الأطراف يتم من خلال الانفتاح وعدم اتباع سياسات تمييزية، والعمل من أجل حماية البيئة ودعم التنمية المتواصلة، حيث يمكن بل يجب أن يدعم بعضهما البعض، ونحن نقر بحق الأعضاء بموجب القواعد المتعددة.

البند	النص
التأكيد على أهمية معايير العمل الدولية، مع عدم إغفال دور منظمة العمل الدولية في ذلك.	نعيد التأكيد على الإعلان الصادر عن المؤتمر الوزاري في سنغافورة فيما يتعلق بمعايير العمل الدولية، ونحن نلاحظ أن العمل يسير قدماً في منظمة العمل الدولية حول البعد الاجتماعي للعولمة.
التنويه عن انضمام أعضاء جدد للمنظمة وخاصة الصين.	نلاحظ مع شعورنا بالرضا أن هذا المؤتمر قد استكمل إجراءات انضمام الصين للمنظمة، ونرحب بانضمام كل من ألبانيا، وكرواتيا، وجورجيا، والأردن، وليتوانيا، وماليزيا، وعمان، كأعضاء جدد مع بدء 28 دولة للتفاوض من أجل الانضمام.
عدم إغفال المعارضين للمنظمة، وخاصة من الجمهور والمنظمات الأهلية " المجتمع المدني "	نحن سنستمر في العمل على دعم فهم أفضل لدى الجمهور حول منظمة التجارة العالمية، وتوصيل فوائد النظام التجاري المتعدد خاصة من خلال التوزيع الفعال للمعلومات، وتحسين الحوار مع الجمهور.
الموافقة على إطلاق جولة جديدة للمفاوضات.	نوافق على اتخاذ برنامج عمل متوازن ومتسع، ويمتد على أجندة تفاوضية متسعة والقرارات المهمة الأخرى الضرورية لمعالجة التحديات التي تواجه النظام التجاري المتعدد الأطراف.
الإشارة العابرة إلى مشاكل التطبيق.	نعلق أهمية قصوى على وسائل التنفيذ والاهتمامات ذات الصلة المثارة من الأعضاء، ونحن مصممون على حلها.

ثانياً: أهداف مؤتمر الدوحة نوفمبر 2001

لعل تتبع التحليل الخاص بالظروف المصاحبة لانعقاد مؤتمر الدوحة في نوفمبر 2001 يكشف عن ان هذا المؤتمر كان يسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:

1- تمهيد الطريق لإطلاق جولة جديدة من المفاوضات من أجل الوصول إلى المزيد من تحرير التجارة العالمية الأسواق الدولية وإزالة المعوقات أمام تدفق التجارة العالمية وفتح الباب أمام حل بعض المشكلات المعلقة.

2- تحديد مصير منظمة التجارة العالمية، والحفاظ عليها وتحسين آلياتها وانطلاقاتها نحو تحقيق أهدافها والقيام بوظائفها. وضرورة مواصلة طريقها نحو تحرير التجارة وتجاوز سائر العوائق التي قد تعترضها في تحقيق اهدافها.

3- توفير كل الظروف المواتية لنجاح مؤتمر الدوحة حيث أرسل مشروع البيان الختامي قبل أكثر من شهر من انعقاد المؤتمر، لإبداء الملاحظات عليه، وتم عقد المؤتمر في مكانه بالدوحة وفي زمانه وإدراك ضرورة مواجهة مشكلة الكساد والاقتصاد العالمي الحالي وعدم تكرار الفشل الذي آل إليه المؤتمر الوزاري السابق لمنظمة التجارة العالمية في مدينة سياتل الأمريكية.

بل سبق انعقاد المؤتمر الدراسة الدقيقة لأسباب فشل مؤتمر سياتل وتفادي هذه الأسباب في الدوحة، والإعداد المسبق لتسوية القضايا المعلقة والخلافية بين الدول الكبرى والتكتلات الاقتصادية وذلك أثناء اللجان التحضيرية في جنيف، ومن ناحية أخرى تم التنسيق بين الدول النامية على مستوى التكتلات الإقليمية وشبه الإقليمية بشأن القضايا المطروحة على المؤتمر، وهو ما حصر أراء العدد الأكبر من الدول النامية في عدد محدود من الآراء التي كانت متقاربة مقارنة بما كان في سياتل.

بالإضافة إلى إدراك الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي لأهمية تفادي الأصرار الشديد على أي موضوعات أو إجراء تضع عوائق تحد من صادرات الدول النامية خاصة العوائق غير الجمركية والإصرار على تنفيذها بطريقة متعسفة، وحرص الدول المتقدمة على إغراء الدول النامية بأنها ستمنحها فسحة من الوقت لتوفيق أوضاعها على ما تقرره الجولة القادمة من قضايا لتجنبها أي سلبيات وقيام الدول المتقدمة بإقناع معظم الدول النامية بوفاء الدول المتقدمة بالتزاماتها أمام منظمة التجارة العالمية يحتاج إلى نطاق أوسع لتحرير التجارة وحتى ما لن يتم إلا من خلال جولة جديدة للمفاوضات مع تعهد الدول المتقدمة ومنظمة التجارة العالمية بأنها ستقوم بعمل إصلاحات واسعة في منظمة التجارة العالمية لجعلها أكثر عدالة وموضوعية وشفافية ومراعاة لمصالح الدول النامية وأكثر انفتاحاً على المنظمات غير الحكومية المناهضة للعولمة وأكثر عدالة في حل النزاعات الاقتصادية بين الدول النامية والدول المتقدمة.

ثالثاً: الموضوعات والقضايا التي طرحت في مؤتمر الدوحة:

لقد طرحت العديد من الموضوعات والقضايا على مائدة محادثات المؤتمر لعل من اهمها:

1- تجارة السلع الزراعية:

وكان للاتحاد الأوروبي موقف واضح فيما يرتبط بتحرير تجارة السلع الزراعية عالمياً، وأكد الاتحاد الأوروبي موقفه وحرصه على استمرار الدعم

الزراعي لأطـول فترة ممكنة وعـدم التقيد بالتـزامات دولية حولـها فـي نطاق المنظمة.

وفي نفس الوقت نادى بعض الدول وعلـى رأسـهم الولايـات المتحـدة الأمريكية بالإسراع بإلغاء الدعم الذي تضخم حتى وصل إلى حدود 360 مليـار دولار في الدول الصناعية الكبرى، وأصبح موضوع الدعم يرتبط بقوة سياسية مؤثرة في هذه الدول ولها دوراً بارزاً في إقرار الـوزن النسـبي للأحـزاب والقوى السياسية.

وقد حصلت أوروبا على نصوص غير حاسمة أي يمكن التهرب منها كما حصلت على إحالة القضايا الخلافية إلى مفاوضات موسعة في نطاق منظمـة التجارة العالمية ويعد هذا حلاً وسطاً في مواجهة مطالب مجموعة (كـيرنز) الممثلة من (الولايات المتحدة الأمريكية - من الـدول المتقدمـة، والـبرازيل والأرجنتين - من الدول النامية) التي تطالب بسرعة تحرير التجارة العالميـة للسلع الزراعية.

2- قضايا البيئة:

وفي محادثات قضايا البيئة تم التوفيق بين رغبات الدول المتقدمة والـدول النامية كحلاً وسطاً وهو ما تضمن التضحية بطلبات الفقراء في الدول الناميـة وإحالة الموضوع للتفاوض الموسع مع الإقرار في الوقت نفسه بحق الدول في اتخاذ ما تراه ملائماً من إجراءات لحماية البيئة والصحة في إطار المنظمة.

وهذا الحل يعني موافقة ضمنية على القيود الحمائية الجديدة التي تشـكو منها الدول النامية المرتبطة بمواصفات المنشأ المتشددة التي تطبقـها الـدول المتقدمة على صادراتها وتمنع نفاذ هذه الصادرات لأسواق العالم المتقدم تحت

بنود المواصفات البيئية والاشتراطات الصحية وغيرها من الأمور التي يدخل تحت مظلتها في ممارسات الواقع.

3- تجارة المنسوجات:

تصدت الهند للقيود المفروضة على تجارة المنسوجات الدولية وعدم التزام الدول المتقدمة باتفاقيات دورة أورجواي فيما يختص بتحرير النفاذ لأسواقها وإبقاء الدول المتقدمة على الجانب الأكبر من نظام الحصص خلال الفترة الانتقالية المتفق عليها والتي تنتهي في اول يناير 2005.

وحيث إن الاحصائيات تشير إلى ان نظام الحصص الأمريكي قد أبقى حتى الآن على (701) قسم من نظام الحصص للمنسوجات من جملة (758) قسم.

كما أبقت دول الاتحاد الأوروبي على (167) قسماً من نظام الحصص من جملة (219) قسم.

كما أبقت كندا على (239) قسماً من نظام الحصص من جملة (259) قسم.

وكل هذا يعوق صادرات المنسوجات التي تمتلك فيها الدول النامية مزايا نسبية وتنافسية.

ولم يتم حل هذه القضية ووسط ضغوط الأوضاع الدولية الكثيفة تم الاكتفاء بإشارات غامضة للتفاوض حول موقف الهند والمطالب الخاصة بتحرير التجارة في المنسوجات بحكم أن اعتراض أي دولة يمنع التوصل إلى الاتفاق بالتراضي وبالتالي يمنع التوصل إلى إعلان ختامي للمؤتمر.

4- الصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية:

في وسط الخلافات العميقة والحادة والغياب الواضح لمصالح الدول النامية، وبروز الخلافات الحادة والانقسامات فيما بينها وعلى الأخص خلافات الدول المحورية مع تضارب المصالح في بعض القضايا. في وسط كل هذا حصلت الدول النامية على انتصار مهم في قضية اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (تريبس) وهو انتصار لا يرتبط بتعديلات في نصوص الاتفاقية ولكن يرتبط بتأكيد رفض التفسيرات المتعسفة والضيقة للنصوص وهذا يدين جميع المبادرات التي اتخذت في الدول النامية لتقييد صناعات الدواء المحلية وتكبيلها بقيود مصطنعة غير حقيقية.

وقد صدرت عن الاجتماعات بيان وزاري منفصل يؤكد حق الدول النامية والدول الأقل نمواً في اتخاذ التدابير اللازمة لحماية الصحة العامة وهو ما تتضمنه (التريبس) بالفعل وحقها أيضاً كحكومات في الترخيص الإجباري لإنتاج الأدوية الرئيسية محلياً بغير موافقة الشركات العالمية صاحبة براءة الاختراع الأصلية وذلك فيما يرتبط بالأدوية اللازمة لمواجهة الأوبئة مثل الإيدز والملاريا والكوليرا وغيرها بغير تحديد.

والنقطة البالغة الأهمية في البيان الوزاري المنفصل أنه لم يضع قيوداً على الحكومات في قيامها بتحديد الأمراض ذات الطبيعة الوبائية.

وفي الحالة المصرية فإن البلهارسيا والأمراض المسببة لفيروسات الكبد والمسببة للفشل الكلوي والسرطان وغيرها يمكن أن تصنف تحت بند الترخيص الإجباري ويتم السماح بإنتاجها في شركات الدواء المصرية بترخيص رسمي من السلطة المختصة.

ولم يتضمن البيان الخاص بالصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية الإشارة إلى مطلب الدول النامية بمد الفترة الانتقالية التي تنتهي في أول ينـــاير 1995 والخاصة ببدء التزامها بتطبيق (تريبس).

وقد قادت البرازيل الحملة ضد (تريبس) وساندت وأصدرت مصر بيانـــاً في اجتماعات الدوحة يؤكد مساندة مصر لمواقـــف الـــدول الناميـــة وحـــق الحكومات في حماية الصحة العامة واتخاذ الإجراءات اللازمة لذلـــك وفـــي مقدمتها الترخيص الإجباري بتصنيع الأدويـــة اللازمـــة واســـتيراد الأدويـــة منخفضة التكلفة من إنتاج الدول المختلفة في العالم.

ويتيح هذا الإعلان الفرصة الواسعة لصناعات الدواء في الـــدول الناميـــة لإنتاج تشكيلة كبيرة من الأدوية الحديثة وعدم الخضـــوع لضغـــوط وقيـــود الشركات العالمية بشرط توافر مساندة حكومية رسمية واسعة النطاق.

5- علاقة التجارة الدولية بالاستثمار و المنافسة والمشتروات الحكومية:

بالنسبة للقضايا الرئيسية الأخرى التي تركـــز عليـــها الـــدول المتقدمـــة كموضوعات مهمة للتفاوض الدولي متعدد الأطراف والخاصة بعلاقة التجـــارة الدولية بالاستثمار والمنافسة والمشتروات الحكومية وحماية حقـــوق الملكيـــة الفكرية فقد اتفق على استمرار التفاوض حولها مع إعطـــاء أهميـــة خاصـــة للتفاوض حول القواعد والآليات الخاصة بتفعيلات تطبيقها وعلاقتها بالتجـــارة كمرحلة أولية تخضع في النهاية للقبول أو الرفض من جانب الدول الأعضـــاء في المنظمة بأسلوب التراضي والذي يعني الاتفاق الجماعي قبل بدء المباحثات حول هذه الموضوعات.

وذلك ليس فقط لإرضاء الدول النامية ولكنه يقلل أيضاً من خلافات الـــدول المتقدمة فيا بينها.

والغرض من تجزئة الموضوعات محل التفاوض هو حصر الخلافات في كل موضوع في نطاقه وإطاره حتى لا تمتد الخلافات إلى الموضوعات الأخرى محل الاتفاق حتى لا يضعف قدرة المساومة التفاوضية للدول النامية لأنه لا يربط موافقتها على موضوع محدد تطلبه الدول المتقدمة بحصولها على تنازلات في موضوعات أخرى.

وكانت القضية الرئيسية التي شكلت أهمية كبيرة للمؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة في الدوحة هي نفس القضية التي تسببت في فشل الاجتماع الوزاري الثالث للمنظمة في سياتل الأمريكية في نهاية عام 1999 والمرتبطة بطرح مفهوم عقد جولة جديدة لمفاوضات تحرير التجارة العالمية السلعية والخدمية والتي رفضتها الدول النامية من حيث المبدأ وطالبت أن يتم البدء أولاً بالتفاوض حول موقف التنفيذ الفعلي لاتفاقيات دورة اورجواي وموقف التنفيذ الفعلي لالتزامات الدول المتقدمة عند التوقيع النهائي على الاتفاقيات في مراكش (المغرب) وإعلان قيام منظمة التجارة العالمية عام 1994.

وما ترتب على التنفيذ من سلبيات وعوائق للتنمية والتجارة العالمية للدول النامية والأقل نمواً وتحملاً باعباء إضافية وحيازة الدول المتقدمة لأرباح ومنافع تحرير التجارة العالمية وتأكيد التفاوض حول التنفيذ ولابد أن يسبق توسيع نطاق التحرير للتجارة الدولية ليس فقط مراجعة الاتفاقيات، ولكن أيضاً الاتفاق على قاعدة مهمة تحكم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وترتبط بإقرار الانطلاق من قاعدة التنمية ومتطلباتها كقاعدة حاكمة لتحرير التجارة الدولية فيما يخص الدول النامية.

رابعاً: الإعلان الختامي لمؤتمر الدوحة نوفمبر 2001

جاء الإعلان الختامي للمؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية بالدوحة في اليوم السادس من أيام المؤتمر وهو يوم إضافي أي تم إنقاذ المؤتمر وغعلان نجاحه في الوقت الضائع، وقد تضمن الإعلان او البيان الختامي لمؤتمر الدوحة الموضوعات التالية:

1- ضرورة البدء في برنامج عمل متوازن يضم أجندة تفاوض موسعة فيما يسمى ببرنامج العمل الموسع، ويعتقد البعض ان عدم النص على إطلاق او فتح جولة جديدة للمفاوضات يعني الاستمرار في إطار جولة اورجواي، إلا أن حقيقة الأمر تشير إلى أن مفهوم الجولات الذي كان متبعاً في إطار برامج عمل وبذلك يكون برنامج العمل الموسع الذي أقره الإعلان الوزاري هو المسمى الجديد والبديل لجولة التفاوض وبالتالي فإن واقع الأمر يشير إلى بدء عملية التفاوض في جولة جديدة لكن بمسمى جديد، وهو حل وسط للتخلص من معارضة الدول النامية لإطلاق جولة جديدة من المفاوضات قبل الانهاء على مشكلات التنفيذ لموضوعات جولة أورجواي 1994، ومن هنا جاءت فكرة المسمى الخاص " ببرنامج العمل الموسع " ليسهم كل الموضوعات الخلافية لتكون مجالاً للتفاوض. بل تضمن الإعلان توقيتات محددة لبرنامج العمل وذلك على النحو التالي:

1/1 الانتهاء من صياغة برنامج العمل الموسع بنهاية عام 2002 وقبل المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة.

2/1 الانتهاء من مفاوضات تحسين وتوضيح مفهوم تسوية المنازعات بنهاية مايو 2003.

3/1 الانتهاء من المفاوضات على موضوعات برنامج العمل ليس قبل يناير 2005.

2- يأتي في مقدمة موضوعات برنامج العمل الموسع، المسائل المتعلقة بالتنفيذ حيث علق البيان الختامي للمؤتمر أهمية قصوى على المسائل المتعلقة بالتنفيذ والمخاوف التي أثارتها الدول النامية وضرورة التوصل لحلول ملائمة لها وتأسيساً على قرارات المجلس العام في 3 مايو و 15 ديسمبر 2000 فقد تمت الموافقة على القرار الصادر بشان المسائل المتعلقة بالتنفيذ والمخاوف ليتم تناول عدد منها، وتم الاتفاق على أن المفاوضات بشأن مسائل التنفيذ المتعلقة سوف تشكل جزء لا يتجزأ من برنامج العمل الموسع الذي سيتم إنشاؤه.

وإن الاتفاقات التي تم التوصل إليها في مرحلة مبكرة في هذه المفاوضات سوف يكون اتجاه التحرك فيها على النحو التالي:

1/2 في المواضيع التي تم فيها منح تفويض على بدء التفاوض بصورة محددة في هذا الإعلان فإن مسائل التنفيذ المرتبطة سيتم تناولها بموجب التفويض.

2/2 مسائل التنفيذ المعلقة الأخرى سيتم تناولها باعتبارها ذات أولوية بواسطة الهيئات المختصة بمنظمة التجارة العالمية والتي سوف تقدم تقاريرها للجنة المفاوضات التجارية التي تم قيامها بموجب الفقرة 46 وذلك قبل نهاية عام 2002.

3- أكد البيان الختامي على الالتزام بإجراء مفاوضات شاملة حول الملف الزراعي، تستهدف تحقيق تحسينات ملموسة في مدخل السوق وتقليل جميع أشكال دعم الصادرات وعمل استقطاعات

ملموسة في صور الدعم المحلي التي تضر بالتجارة، كما أكد علــى المعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية التي ســـتكون جــزءاً لا يتجزأ من جميع عناصر المفاوضات.

وأكد البيان الختامي أيضاً على ان مفاوضات التجــارة فــي الخدمات ستتم بهدف تنشيط النمو الاقتصادي لجميع الأطراف كمــا سيتم إدراج مقترحات الأعضاء بخصوص المسائل المتعلقة بحركــة وانتقال الأشخاص الطبيعيين.

5- فيما يتعلق بنصيب مداخل السوق للمنتجات غير الزراعيـــة، تمــت الموافقة على إجراء مفاوضات تستهدف تقليل أو إلغاء الرسوم بمــا في ذلك تقليل أو إلغاء الأسقف العليا للرســوم والرســوم العاليــة، والتصاعد في الرسوم إضافة إلى الحواجز الأخرى غير المرتبطــة بالرسوم والمفروضة على منتجات التصدير ذات الأهميــة للــدول النامية وستكون التغطية للمنتج شاملة ودون استثناءات وســتراعي المفاوضات الاحتياجات الخاصة للدول النامية والأقل نمواً.

6- علق البيان الختامي أهمية كبرى على تنفيذ وتفعيل اتفاقية الجوانــب المرتبطة بالتجارة في حقوق الملكية (التريبس Trips) بطريقة تدعــم الصحة العامة وتنشط في الوقت ذاته الأبحاث والتنمية في مجــالات الأدوية الجديدة وقد صدر إعلان تفصيلي حول ذلك تتضمن حــق الدول النامية والدول الأقل نمواً في اتخاذ التدابير اللازمة لحمايــة الصحة العامة وهو ما تضمنه تريبس بالفعل وحقها أيضاً كحكومات في الترخيص الإجباري لإنتاج الأدوية الرئيسية محلياً بغير موافقــة الشركات العالمية صاحبة براءة الاختراع وذلك فيما يرتبط بالأدوية

اللازمة لمواجهة الأوبئة مثل الإيدز والملاريا والكوليرا وغيرها بغير تحديد.

والنقطة البالغة الأهمية في البيان أنه لم يضع قيوداً على الحكومات في قيامها بتحديد الأمراض ذات الطبيعة الوبائية وفي الحالة المصرية مثلا فإن البلهارسيا والأمراض المسببة لفيروسات الكبد والمسببة للفشل الكلوي والسرطان وغيرها يمكن أن تصنف تحت بند الترخيص الإجباري ويتم السماح بإنتاجها في شركات الدواء المصرية بترخيص رسمي من السلطة المختصة.

وكان روبرت أوليك المفوض التجاري الأمريكي قد أعلن في كلمته في المؤتمر موافقة بلاده على الترخيص الإجباري في حالات حددها وموافقة بلاده أيضاً على مد الفترة الانتقالية الممنوحة للدول الأقل نمواً في نطاق تريبس إلى عام 2016 وهي لا تملك أصلاً صناعات دوائية وقد وصفه الدكتور يوسف بطرس غالي وزير التجارة الخارجية بأنه يشابه منح الأعمى مجموعة من النظارات الطبية كهدية واليقين بعدم استفادته من الهدية ولم يتضمن البيان الخاص بالصحة العامة وتريبس الإشارة إلى هذا الاقتراح وكذلك لم يتضمن الإشارة لمطالب الدول النامية بعد الفترة الانتقالية التي تنتهي في أول يناير 2005 والخاصة ببدء التزاماتها بتطبيق تريبس.

وقد قادت البرازيل الحملة ضد (تريبس) وأصدر الوفد المصري في اجتماعات الدوحة بياناً خاصاً يؤكد مساندة مصر لمواقف الدول النامية وحق الحكومات في حماية الصحة العامة واتخاذ الإجراءات اللازمة لذلك وفي مقدمتها الترخيص الإجباري

بتصنيع الأدوية اللازمة واستيراد الأدوية منخفضة التكلفة من إنتاج الدول المختلفة في العالم.

ويتيح هذا الإعلان الفرصة الواسعة لصناعات الدواء في الدول النامية لإنتاج تشكيلة كبيرة من الأدوية الحديثة وعدم الخضوع لضغوط وقيود الشركات العالمية بشرط توافر مساندة حكومية رسمية واسعة النطاق.

وبالتالي فقد حصلت الدول النامية على انتصار مهم في قضية اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (تريبس) وهو انتصار لا يرتبط بتعديلات في نصوص الاتفاقية ولكن يرتبط بتأكيد رفض التفسيرات المتعسفة والضيقة للنصوص وهذا يدين جميع المبادرات التي اتخذت في الدول النامية لتقييد صناعات الدواء المحلية وتكبيلها بقيود مصطنعة غير حقيقية.

7- وقد جاء موضوع العلاقة بن التجارة والاستثمار في المرتبة السادسة حيث نص البيان الختامي على أنه " إدراكاً للحاجة لوجود إطار دولي لتامين قيام أوضاع ثابتة شفافة متوقعة في الاستثمار طويل الأجل والدولي خاصة الاستثمار الأجنبي والذي سيسهم في التوسع التجاري وإدراكاً للحاجة الملحة لزيادة المعاونة وبناء القدرات حسبما أشارت الفقرة 210، فقد اتفقت الدول الأعضاء على ان المفاوضات ستجري بعد الاجتماع الوزاري الخامس على أساس أن القرار الذي سيتخذ بإجماع ظاهر في جلسة ستتناول أشكال المفاوضات.

8- تمت الموافقة على بدء التفاوض على موضوع التداخل بين التجارة وسياسة المنافسة بعد المؤتمر الوزاري الخامس على أساس القرار الذي سيتم اتخاذه في الجلسة المختصة ببحث الموضوع.

9- تلا موضوع الشفافية في المشتريات الحكومية موضوع المنافسة، حيث تمت الموافقة على بدء المفاوضات بعد المؤتمر الوزاري الخامس وهذه المفاوضات ستقوم ببناء على التقدم الذي أحرزته مجموعة العمل المختصة بالشفافية في المشتريات الحكومية مع مراعاة احتياجات التنمية بالدول النامية والأقل نمواً وسوف تقتصر المفاوضات على جوانب الشفافية ولن تسعى لتصميم النطاق الذي تعمل في إطاره الدول لمنح أفضليات للإمدادات المحلية والموردين المحليين.

10- جاء موضوع تيسير التجارة في المرتبة التاسعة لبرنامج العمل الموسع مشيراً إلى انه إدراكاً للحاجة للإسراع بنقل العمل الموسع مشيراً إلى أنه إدراكاً للحاجة للإسراع بنقل والإفراج عن البضائع بما فيها البضائع بالترانزيت والحاجة لبناء القدرة في هذا المجال، تمت الموافقة على البدء في المفاوضات بعد المؤتمر الوزاري الخامس وفي الفترة حتى انعقاده فإن مجلس التجارة في البضائع سوف يقوم بمراجعة وتوضيح وتعديل متى كان ذلك ملائماً للمواد 5، 8، 10 من اتفاقية الجات 1994.

11- أشار الإعلان الوزاري إلى أنه في المرحلة الأولى من المفاوضات سيوضح المشاركون النصوص والضوابط الخاصة بممارسات التشويه التجاري التي يسعون لتوضيحها وتحسينها في المرحلة التالية. كما تمت الموافقة على بدء المفاوضات المستهدفة لتوضيح

وتحسين الضوابط والإجراءات المعمول بها وفقاً لنصوص منظمة التجارة العالمية والتي تنطبق على الاتفاقيات الإقليمية.

ومن ناحية أخرى تمت الموافقة على إجراء المفاوضات لتحسين وتوضيح مفهوم تسوية المنازعات مع حتمية أن تبنى المفاوضات على الانجازات التي تمت في هذا المجال بالإضافة إلى أية مقترحات يطرحها الأعضاء تهدف إلى هذا التحسين والتوضيح وذلك ليس متأخراً عن مايو 2003.

12- أيضاً تم إدخال موضوع العلاقة بين التجارة والبيئة في برنامج العمل الموسع ، مشيراً إلى أنه أولاً يهدف إلى تحسين الدعم المتبادل للتجارة والبيئة وقد تمت الموافقة على بدء المفاوضات بخصوص العلاقة بين قواعد منظمة التجارة العالمية والالتزامات التجارية المحددة التي جرى السعي عليها في اتفاقيات البيئة العالمية وسوف تقتصر المفاوضات في نطاقها على صلاحية تطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية على مسائل البيئة المعنية.

وقد أصدر المؤتمر توجيهاته للجنة التجارة والبيئة بأن تعطي اهتماماً خاصاً بتأثير الإجراءات البيئية على مدخل السوق خاصة فيما يتعلق بالدول النامية والمواقف التي يشكل فيها إلغاء أو تقليل القيود التجارية والتشوهات فائدة على التجارة والبيئة والتنمية ، وكذلك الاهتمام بالنصوص المرتبطة باتفاقية الترتيب ومتطلبات التصنيف للأغراض البيئية . والعمل بشأن هذه المسائل يجب أن يتضمن تحديداً واضحاً لقواعد منظمة التجارة العالمية المرتبطة وسترفع اللجنة تقريرها إلى المؤتمر الوزاري الخامس مع الاعتراف بأهمية المساعدة الفنية وبناء القدرة في مجال التجارة

والبيئة ، وايضاً اتفق أعضاء المؤتمر على تشجيع المشاركة في الخبرة والتجربة مع الدول الأعضاء والرغبة في إجراء مراجعات بيئية على المستوى الوطني.

13- وافق الأعضاء على استمرار برنامج العمل عن التجارة الالكترونية وقد تم اصدار توجيهات للمجلس العام لدراسة أفضل الترتيبات للتعامل مع برنامج العمل وإصدار تقرير عن مزيد من التطور للمؤتمر الوزاري الخامس كما تم الإعلان بأن الأعضاء سوف يحافظون على معدل ممارستهم الحالية بعدم فرض رسوم جمركية على الصادرات الالكترونية لحين انعقاد المؤتمر الوزاري الخامس.

14- تمت الموافقة على برنامج عمل تحت رعاية المجلس العام لبحث المسائل المتعلقة بتجارة الاقتصادات الصغيرة والهدف من ذلك هو صياغة ردود الأفعال تجاه المسائل المتعلقة بالتجارة لدمج الاقتصادات الصغيرة والهشة إلى النظام التجاري متعدد الأطراف.

15- تمت الموافقة أيضاً على أن يتم البحث في مجموعة العمل تحت رعاية المجلس العام العلاقة بين التجارة والديون والتمويل للتوصل إلى توصيات عن الخطوات التي قد تتخذ في نطاق التفويض الممنوح وسلطة منظمة التجارة العالمية للنهوض بقدرة النظام التجاري العالمي للمساهمة بحل دائم لمشكلة الديون على الدول النامية والأقل نمواً ، وعلى تقوية تماسك السياسات المالية والتجارة الدولية بهدف التأمين ضد أي تأثيرات تؤدي إلى عدم الاستقرار المالي والنقدي وسوف يرفع المجلس العام تقريره إلى المؤتمر الوزاري الخامس عن التقدم الذي أسفر عنه البحث .

16- تمت الموافقة على إجراء بحث في مجموعة العمل تحت رعاية المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية عن العلاقة بين التجارة ونقل التكنولوجيا ، وأي توصيات عن الخطوات التي قد تتخذ في نطاق تفويض منظمة التجارة لزيادة تدفقات التكنولوجيا للدول النامية وسيقوم المجلس العام برفع تقاريره إلى المؤتمر الوزاري الخامس عن مدى التقدم الذي أسفر عنه البحث.

17- تم التأكيد على أن التعاون الفني وبناء القدرة عنصران أساسيان في بعد التنمية والنظام التجاري العالمي ويرحب أعضاء المؤتمر بالاستراتيجية الجديدة لبناء آلية خاصة بالتعاون الفني وبناء القدرة والتابعة لمنظمة التجارة والمختصة بمسائل النمو والدمج للنظام الجديد . وقد صدرت توجيهات للأمانة لدعم الجهود المحلية لإدخال التجارة ضمن الخطط الوطنية للتنمية الاقتصادية واستراتيجيات تقليص الفقر وسيتم تصميم آلية تقديم المساعدات الفنية لمعاونة الدول النامية والأقل نمواً والدول ذات الدخل المنخفض في التأقلم مع قواعد وضوابط منظمة التجارة العالمية وتنفيذ الالتزامات وممارسة حقوق العضوية بما في ذلك استخلاص المزايا عن النظام التجاري العالمي.

18- أعترف الاعلان بخطورة المخاوف التي عبرت عنها الدول الأقل نمواً في إعلان زنزبار الذي يتبناه وزراء هذه الدول في يوليو 2001 وتم الاعتراف بأن ضم الدول الأقل نمواً للنظام التجاري العالمي يتطلب معاونة في الدخول للسوق ودعماً لتنويع وقاعدة الصادرات لديهم والمعاونة الفنية وبناء القدرة وتمت الموافقة على أن ذلك يستلزم جهوداً من جانب جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية . وقد تمت الموافقة أيضاً على الاطار المتكامل للمعاونة

الفنية المقدمة للدول الأقل نمواً باعتبار ذلك نموذجاً مشرفاً وتم حث الأطراف على زيادة مساهمتهم في الصناديق التابعة لمنظمة التجارة لصالح الدول الأقل نمواً وستراعي المفاوضات وبرامج العمل مبدأ المعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية والأقل نمواً الذي تم التصديق عليه في الجزء الرابع من الجات 1994 والقرار الصادر في 28 نوفمبر 1997 عن المعاملة المتميزة والأولى بالرعاية والمعاملة بالمثل والمشاركة الكاملة للدول النامية وإقرار جولة أورجواي عن الإجراءات المختلفة لصالح الدول الأقل نمواً.

خامساً : مؤتمر الدوحة والدول النامية والدول المتقدمة

على الرغم من التحذيرات التي اطلقتها العديد من تجمعات الدول النامية وعلى رأسها مجموعة دول الخمس عشرة محذره من استمرار الدول المتقدمة الكبرى في فرض مصالحها على النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف وعلى الرغم من الجهود التي بذلتها وفود الدول النامية خلال المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية بالدوحة للحيلولة دون توسيع نطاق التفاوض أو إضافة موضوعات جديدة قبل الانتهاء تماماً من متعلقات جولة أوروجواي 1994 ، فقد نجحت الدول المتقدمة الكبرى في إحالة جميع موضوعاتها إلى مرحلة التفاوض ومن خلال توقيتات زمنية محدده وملزمة وبحد أقصى بداية عام 2005 بينما ابقت أجندة الدول النامية والأقل نمواً خارج نطاق التفاوض وفي إطار البحث من خلال مجموعات العمل التي تعتبر نتائجها غير ملزمة بأي من الأحوال.

وإمعاناً في إغراق الدول النامية في فخ البحث والدراسة فقد تمت الموافقة على موضوعات على درجة كبيرة من الأهمية لتلك الدول مثل الديون

والتمويل ونقل التكنولوجيا والمعاملة الخاصة والمتميزة والتعاون الفني وبناء الفورات وغيرها من موضوعات من خلال إدراجها وإحالتها للدراسة من خلال مجموعات العمل بمعنى إبقائها خارج إطار الالتزام وتخضع في النهاية لإرادة الدول الكبرى لإدخالها مجال التفاوض أو رفضها كيفما شاءت.

وفيما يلي مقارنة بين المكاسب أو النتائج الايجابية التي حصلت عليها كل من الدول النامية والدول المتقدمة في مؤتمر الدوحة.

1- مكاسب الدول النامية:

على الرغم من الآمال التي عقدتها الدول النامية والأقل نمواً على مؤتمر الدوحة إلا أن مكاسبها المحققة لا ترقى إلى مستوى ما كان مأمولاً ولقد تركزت أهم مكاسب الدول النامية على أقل من 50% من حقوقها المتعلقة بمشكلات التنفيذ من خلال الإعلان الذي صدر بذلك من خلال مؤتمر الدوحة وتمت إحالة باقي المشكلات للتفاوض.

2/1- تمكنت الدول النامية من إدخال اتفاقيتي الدعم والإغراق للتفاوض بهدف تحسين بعض الشروط التي تضر بمصالحها وذلك بعد موافقة الولايات المتحدة التي اشترطت أن تكون التعديلات في أضيق الحدود.

3/1- حصلت الدول النامية والأقل نمواً على بعض المرونة في حماية الصحة العامة من خلال إعلان حقوق الملكية الفكرية والصحة الذي صدر بالدوحة ، وأن كان هذا الإعلان لا يمثل أي معنى للدول التي لا تمتلك صناعة دواء محلية ، إلا أن هذا المكسب هو مكسب هلم في كل الأحوال ويعترف بأن مشكلات الصحة العامة في تلك الدول

هي شديدة الخطورة خاصة أمراض الايدز وغيرها وتؤكـد علـى الحاجة إلى استخدام اتفاقية الملكية الفكرية لمواجهة هذه المشـكلات ويؤكد على التزام الدول. المتقدمة بتقديم حوافز لشركاتها لتقوم بنقل التكنولوجيا في مجال المنتجات الدوائية للدول النامية والأقل نمواً ، بل أن أمريكا أعلنت أنها لن تتعارض الاستيراد الموازي للدواء.

4/1- تمكنت دول اتفاقية لومى الواقعة في افريقيا والباسفيكي والكاريبي والتي دخلت أخيراً في اتفاقية مشاركة مع الاتحاد الأوروبي وتـم التوقيع عليها في كوتوتو من انتزاع تصديق منظمة التجارة العالمية على بعض التنازلات التعريفية التي منحت لصادراتها إلى الاتحـاد الأوروبي ، والمعروف أن تصديق المنظمة كان قد توقف بسـبب اعتراض مجموعة الدول التي يطلق عليها دول الموز.

5/1- من المكاسب التي حصلت عليها الدول النامية والأقل نمواً أنها في الدوحة نجحت في الاستبعاد المؤقت لموضـوع معـايير العمالـة وتشغيل الأطفال.

2- مكاسب الدول المتقدمة :

لابد من الاعتراف أن الدول المتقدمة الكبرى قد حققت كل مطالبـها دون أي تنازلات تذكر ، ونجحت في أن تدخل مجـال التفـاوض جميع الموضوعات ذات الأهمية لها وتتلخص فيما يلي:

1/2- إخضاع أخطر ثلاثة موضوعات للتفاوض وهـي الشـفافية فـي المشتريات الحكومية ، والتداخل بين التجـارة وسياسـة المنافسـة والعلاقة بين التجارة والاستثمار مع تأجيلها لمدة عامين لتبدأ بعـد انعقاد المؤتمر الوزاري الخامس وتنتهي بنهاية عـام 2004 وكلـها

موضوعات سبق أن رفضت الدول النامية إخضاعها للتفاوض خلال المنظور القريب وحتى تسمح الأوضاع التنموية بها لتحمل أعباء هذه الاتفاقيات.

2/2- إخضاع موضوعات البيئة للتفاوض وبرغم عدم إدراج جميع الموضوعات ضمن جدول التفاوض إلا أن واقع الأمر يشير إلى أن البيئة دخلت المفاوضات بشكل فعلي.

3/2- الابقاء على الفقرة الخاصة بمعايير العمالة وتشغيل الاطفال برغم رفض هذا الموضوع في إعلان سنغافورة وهو ما يشير إلى إمكانية العودة إلى فتح هذا الملف مرة أخرى.

4/2- إدخال موضوع جديد للتفاوض وهو خفض التعريفة على المنتجات الصناعية وهو ما سوف يؤدي إلى إعادة التفاوض على جداول التعريفات التي التزمت بها الدول النامية لحماية صناعتها والمستهدف بطبيعة الحال هو خفض هذه السقوف مع عدم استثناء أي سلعة إلى متوسط تعريفة يتراوح من 18-20% وهو الأمر الذي يمكن أن يتحقق بحلول عام 2005 وسوف يضر صناعات كثيرة ابتداء بصناعة الدواجن والتبغ وانتهاء صناعة السيارات في مصر على سبيل المثال لكونها محمية الآن بتعريفات من 70% إلى 25%.

5/2- إدخال موضوعات الدعم الزراعي إلى التفاوض وتؤكد كل المؤشرات أن فاتورة الغذاء للدول النامية سوف ترتفع بشكل كبير على المدى القصير وذلك نتيجة لرفع الدعم الذي تستهدفه الولايات المتحدة الأمريكية.

6/2- إخضاع اتفاقية تسيير التجارة للتفاوض وذلك بهدف الاسراع في اساليب النقل والافراج عن البضائع وبضائع الترانزيت وإجراءات الجمارك مما يمكن الدول الكبرى من تسهيل تدفق منتجاتها إلى أسواق الدول النامية وهو ما سوف يفرض تعديلات كبيرة وجوهرية في نظم وإدارة الجمارك في الدول النامية.

7/2- النجاح في ترحيل أكثر من نصف موضوعات التنفيذ والمشكلات التي تواجه الدول النامية إلى التفاوض مرة أخرى وذلك على الرغم من الاقرار خلال المؤتمر الوزاري الثاني بجنيف بأن هذه الموضوعات سوف تحمل مباشرة دون الدخول في تفاوض والواقع أن الدول النامية قد دفعت الثمن ثلاث مرات للحصول على جزء من حقها.

8/2- تمكنت الدول الكبرى وعلى رأسها اليابان من إخضاع نظم فض المنازعات داخل منظمة التجارة العالمية للتفاوض مرة أخرى وذلك بهدف خدعه مصالح الدول الكبرى التي تستخدم إليه المنازعات بمعدلات عالية في معاملاتها التجارية.

سادساً : ملاحظات ختامية والتوجهات المستقبلية:

1- الملاحظات الختامية :

بنظرة فاحصة للبيان الختامي الذي طُرح على الدوال الأعضاء يلاحظ أن الأمور لم تتغير كثراً عن مؤتمر "سياتل"، من حيث الموضوعات ، والمسار المستقبلي لتحرير التجارة والآليات المتعلقة بعمليات التطبيق ؛ حيث يُلاحظ الآتي:

1/1 إن الموضوعات التي تناولها البيان الختامي لمؤتمر الدوحة لا تختلف كثيراً عن الموضوعات التي كانت محل الخلافات بين الدول الأعضاء في مؤتمر "سياتل"، وهو ما يؤكد إصرار المنظمة والدول الكبرى على المضى قدماً في نفس مسار العولمة الاقتصادية ، وخاصة في مجال تحرير التجارة مع اتباع نفس منهج التحرير.

2/1- هناك تغيير ملموس - وإن لم يكن كبيراً - في لهجة البيان الختامي ؛ حيث يلاحظ التخفيف في استخدام عبارات ، وألفاظ الإلزام للدول الأعضاء بمجالات المفاوضات التي سيعلن عنها المؤتمر.

3/1- المحاولات الواضحة والمتكررة في البيان الختامي لإسترضاء الدول النامية من خلال التأكيد المتكرر على حرص المنظمة والمفاوضات القادمة على حل مشاكل الدول النامية ، ومراعاة مصالحها الاقتصادية ، وإن كان مشروع البيان لم يوضح كيفية تحقيق هذه المصالح.

4/1- عدم إغفال البيان لكسب رضاء " المجتمع المدني "؛ حيث يؤكد مشروع البيان على جعل الجمهور أكثر تفهماً لمنظمة التجارة العالمية ، ودورها من خلال الشفافية والمعلومات ، دون أن يدرك أن حقيقة المعارضة من جانب هذا المجتمع تنبع من الاعتراض على الأهداف ، والأسلوب الذي تتبعه المنظمة في تحرير التجارة ،وليس معارضة ناتجة عن عدم فهم.

5/1- أن البيان الختامي أغفل تماماً الآليات التي تضمن التزام الدول المتقدمة بتنفيذ تعهداتها السابقة أو المستقبلية أمام المنظمة ؛ الأمر

الذي تشكو منه الدول النامية ؛ حيث لا فائدة من مجـــرد الالـــتزام دون تطبيق أمين ودقيق لهذه الالتزامات.

6/1- حاول البيان إرضاء الأطراف التي تعترض على تناول القواعـــد المنظمة للعمل في إطار منظمة التجارة العالمية ، وتركـــها تمامـــاً لمنظمة العمل الدولية ، ولكن الملاحظ أنه لم يعلن صراحة عن عدم إدخال هذه القواعد في المفاوضات ، ولكنه أكد على أهميـــة هـــذه المعايير مع عدم إغفال دور منظمة العمل الدولية في ذلك ؛ وهو ما يعني الإصرار على إدخال هذه المعايير في المفاوضات مســـتقبلاً واستخدامها في مجال التجارة ، ويلاحظ نفس الأمر بالنسبة لمعايير البيئة والصحة والسلامة.

7/1- المحاولة الصريحة والواضحة في البيان الختامي لإعلان موافقـــة الدول الأعضاء صراحة على إطلاق جولة جديدة من المفاوضـــات متعددة الأطراف حول تحرير التجارة العالمية ، دون الدخول فـــي تفاصيل قد تثير الاعتراض من قِبل العديد من الدول خاصة الـــدول النامية ؛ حيث إن المهم لدى المنظمة هو الإعلان عن هذه الجولة ؛ لأن ذلك يعني نجاح المؤتمر ، وهو ما تحـــرص عليـــه المنظمـــة والدول المتقدمة . وهو ما تحقق بالفعل.

2- التوجهات المستقبلية:

أن إطلاق جولة جديدة للمفاوضات يعنـــي الكثـــير بالنســـبة لمختلـــف الأطراف في منظمة التجارة العالمية ، بل يعني الكثير للدول التـــي ما زالت خارج عضوية المنظمة مثل روسيا ، وذلك على النحـــو التالي:

1/2- **بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية:**

- توقف التآكل الذي كان يسري في الدور الأمريكي في صياغة قواعد النظام الاقتصادي العالمي بعد فشل مؤتمر سياتل.
- تدعيم الموقف الأمريكي الراهن في النظام العالمي عموماً سياسياً واقتصادياً ، وهو الموقف الذي اهتز بشدة في أعقاب أحداث 11 سبتمبر.
- إعطاء فرصة ذهبية للولايات المتحدة الأمريكية لكي تضغط بكل ما لديها من أدوات لصياغة قواعد التجارة والاستثمار والمنافسة وغيرها بما يتوافق مع مصالحها ، وذلك في الجولة القادمة للمفاوضات باعتبارها فرصة قد لا تتاح مرة أخرى للولايات المتحدة الأمريكية .
- إعطاء مزيد من الوقت للولايات المتحدة لمغازلة الدول والتكتلات التي تعارض السياسات الاقتصادية للولايات المتحدة أو تنافسها ، وهو ما سيجعل الولايات المتحدة تسعى جاهدة إلى إدخال هذه الدول إلى طائفة الدول المؤيدة لفكرها الاقتصادي أو على الأقل الدول التي تسلم بأنها اللاعب الأول في صياغة النظام الاقتصادي العالمي.

2/2- **بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية:**

- تقوية دور المنظمة في مجال تنظيم التجارة الدولية وصياغة القواعد الاقتصادية المختلفة.
- ضرورة توسع اهتمامات المنظمة ومجالات عملها في المستقبل ، خاصة أن الموضوعات الجديدة المطروحة على أجندة المنظمة

تحتاج إلى إضافة بعض الإدارات إلى الهيكل التنظيمي والمؤسسي للمنظمة.

- زيادة التحديات التي تواجه المنظمة في مجال إدارة المفاوضات القادمة.

3/2- بالنسبة للدول النامية:

- ستقوم الدول النامية بدفع الثمن مرتين ؛ لأن لب الدخول في جولة جديدة من المفاوضات يعني الوصول في النهاية إلى اتفاقيات جديدة في مجال الاستثمار والمنافسة والشفافية في المشتريات الحكومية ، وخفض مستويات الرسوم الجمركية ، والتفاوض حول معايير العمل والبيئة ، وهي كلها أمور ليست في صالح هذه الدول وبعضها قضايا سبق أن رفضتها الدول النامية.

- أصبحت الدول النامية مطالبة بسرعة التوافق مع ما توصلت إليه منظمة التجارة العالمية في الماضي ، إلى جانب سرعة الاستعداد لاستيعاب القضايا التي ستكون محل تفاوض في الجولة القادمة ، وإعداد موقف محدد منها وإلا ستتأخر عن المسيرة.

- ستدخل الدول النامية مرة أخرى في صراع مع الدول المتقدمة من أجل توضيح ظروفها الاقتصادية ومشاكلها المتعلقة بالقضايا التي ستطرحها الجولة الجديدة للمفاوضات ، خاصة أنها قضايا بالغة الأهمية ، وتحتاج إلى إدخال بعض الإصلاحات الاقتصادية والإدارية والتشريعية في الدول النامية ، التي قد لا تكون غير مؤهلة للقيام بها في الظروف الراهنة.

- قد تتعرض الدول النامية للاستقطاب من جانب الدول المتقدمة والتكتلات الاقتصادية لكسب موقفها في المفاوضات القادمة ، وهو ما ينذر باحتمال تشتيت القوة التفاوضية للدول النامية في الجولة الجديدة.

- إذن ما حدث في مؤتمر الدوحة والبدائل المطروحة لما يمكن أن يحدث في جولة المفاوضات القادمة يؤكد على عدة أمور في غاية الأهمية هي :

- إن مسيرة العولمة الاقتصادية ، خاصة في الجانب التجاري ، ماضية في طريقها الذي ترسمه منظمة التجارة العالمية والقوى الاقتصادية الكبرى ، مثل : الولايات المتحدة الأمريكية ، والاتحاد الأوروبي.

- إن الدول المتقدمة دخلت مؤتمر الدوحة ، وليس لديها أجندة هموم اقتصادية ، ولكنها دخلت بتخوف على مستقبل دورها في النظام الاقتصادي ، وخرجت من المؤتمر وهي أكثر اطمئناناً على استمرارها في لعب الدور الرئيسي والحصول على الجزء الأكبر من كعكة العولمة.

- الدول النامية دخلت مؤتمر الدوحة بأجندة كبيرة من الهموم الاقتصادية ، وخرجت بأجندة أكبر وأثقل وأعقد بعد أن ابتلعت الطعم الذي قدمته لها الدول المتقدمة.

- العالم مقدم على جولة جديدة من المفاوضات التجارية ستكون أكثر تعقيداً وأكثر صعوبة وربما تستمر إلى أجل غير محدد ؛ لأن الخلافات الحقيقية ستظهر عند المفاوضات الفعلية حول التفاصيل ، وكما يقال "إن الشيطان يكمن في التفاصيل".وما الذي يمكن عمله من جانب الدول النامية تجاه كل هذه التوجهات المستقبلية في النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف ؟

ونحن نقول ستظل الدول النامية دائماً تسعى وتكافح للحصول على ما تريد وتحقق مطالبها ، وقد آن الآوان للعالم النامي خاصة بعد انضمام المارد الصيني إلى عضوية منظمة التجارة العالمية ، أن تواجه التحديات الجديدة من خلال المزيد من التكتلات الإقليمية لتوجيه مواقفها وتجميع جهودها لرفع قدراتها التفاوضية أثناء تنفيذ التفاوض من خلال برنامج العمل الموسع الذي تم إقراره مع ضرورة الاعداد الفوري لمجموعة المفلوضين الاكفاء وبكثرة عددية تتكافئ مع وفود الدول المتقدمة حيث أكدت دراسة أخيرة للبنك الدولي أن متوسط عدد وفود الدول النامية في منظمة التجارة العالمية هو 3 أفراد مقارنة بعدد 16 فرد في الدول المتقدمة ، وإذا علمنا أن المنظمة تعقد في المتوسط 45 اجتماعاً في الاسبوع المخصص للمؤتمر تناقش أدق تفاصيل الاتفاقيات ومشاكل تنفيذها وصياغة كل كلمة وكل حرف فيها لوجدنا أنه من العيب أن نتوقع مشاركة فعالة للدول النامية في جولة المفاوضات القادمة إلا إذا استعدت الاستعداد المطلوب لتلك المفاوضات الشاملة .

من ناحية أخرى لابد من الاعداد لجولة المفاوضات القادمة بشكل يتناسب مع خطورتها وشمولها وعمق تأثيرها ويتجاوز المفاوضين المحترفين فقط على النحو الذي نشاهده في الدول المتقدمة من مشاركة مراكز البحوث والمؤسسات ومنظمات المجتمع المدني في مناقشة وصياغة تفاصيل الأجندة التفاوضية لهذا الدول.

وتبقى الإشارة إلى ضرورة تعميق الحوار بين الجنوب والجنوب بل وإحياء والاعداد الجماعي الجيد لمواقف ومطالب الدول النامية في مجموعها وسيناريوهات التفاوض التي تعظم مكاسب الدول النامية في تلك المفاوضات المتوقعة التي سترسم مستقبل النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف في

الألفية الثالثة . ويكفي أن نقول أنه لا زال التفاوض مستمراً وكفاح الدول النامية من أجل البقاء والنمو والتقدم مستمراً أيضاً.

وبالتالي فإن في اعتقادنا أن برنامج العمل المستقبلي للنظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف لابد أن يركز على النقاط التالية:

1-وضع أجندة تنمية بشكل إيجابي وفعال بإعتبارها حجر الزاوية للتوجهات المستقبلية خاصة في تلك المجالات التي تمثل انطلاقه جديدة داخل هذا النظام التجاري العالمي.

2-وضع القواعد التي لا تعوق تدفق التجارة وهذا التدفق الذي يجب أن يستند إلى مجال متعددة المستويات وطبقاً للمزايا النسبية والتنافسية للدول المتقدمة والنامية والأقل نمواً على السواء.

3-إجراء وتحقيق اصلاحات جادة وذات مغزى في جميع قطاعات التجارة خاصة تلك القطاعات ذات الأهمية الحالية والمحتملة للدول النامية والدول الأقل نمواً، كل ذلك بغرض تحسين فرص نفاذ منتجات هذه الدول إلى أسواق الدول الأكثر تقدماً.

4-توضيح الإجراءات والمجالات الرمادية التي خلفتها جولة أوروجواي 1994 ، خاصة في مجالات قواعد منظمة التجارة العالمية وعوائق التجارة وإجراءات حماية صحة الإنسان والحيوان والنبات والعلاقة بين اتفاق جوانب التجارة المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.

5-تقرير الالتزامات في مجالات بناء القدرات ونقل التكنولوجيا المتميزة للدول النامية الاعضاء في المنظمة ويجب وضع برنامج لدعم عملية رفع كفاءة القدرات المؤسسية للدول النامية والدول الأقل نمواً وتحويله إلى الدرجة التي تسمح بمساعدة هذه الدول لاندماجها على وجه السرعة في النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف .

6-تحسين إدارة عملية صنع القرار داخل منظمة التجارة العالمية في الوقت الذي يتم فيه تأمين وضمان الشفافية الداخلية وتمتع جميع الدول الأعضاء بذلك.

7-الترحيب والتأييد لنظم التكامل الاقتصادي الاقليمي التي تهدف إلى تقرير وتكثيف التعاون التجاري بين الجنوب والجنوب وبين الشمال والجنوب .

8- استعداد كل الأطراف للتفاوض بنوع من التكافؤ والشفافية حول الموضوعات التالية:

1/8- الملف الزراعي والانهاء على الدعم المقدم وإزالته.

2/8- بحث ملف تجارة الخدمات بدرجة أكثر توازنية.

3/8- قضايا الملكية الفكرية مع مراعاة ظروف الدول النامية ، وتقديم المساعدة والعون لها .

4/8- بحث الموضوعات الجديدة بجدية وموضوعية وإدخالها بقوة في جولة المفاوضات القادمة وهي التجارة والمنافسة وقضايا الاستثمار والبيئة وعلاقتها بالتجارة والتجارة الالكترونية.

5/8- بحث القضايا والمسائل المؤسسية بنظرة اصلاحية ، مثل آلية فض المنازعات وتحسين عملية صنع القرار داخل منظمة التجارة العالمية.

وفي النهاية ، فإننا يمكن أن نقول أن النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف سيشهد تفاوضاً شاقاً حول توجهاته المستقبلية والدول النامية أمامها طريق كفاح طويل تحتاج فيه أن تجمع كل ما لديه من قدرات وتبحث في كل آليات التقارب فيما بينها ، لتدخل المفاوضات القادمة وهي أكثر تناسقاً واتحاداً في الفكر وتعظيم المصالح والعائد ويا حبذا أن تستغل التناقضات في مواقف الدول المتقدمة لكي تعظم مكاسبها، حيث لازال البحث قائماً ومستمراً حول الوصول

إلى نظاماً تجارياً عالمياً أكثر وضوحاً وأكثر عدالة وعولمـــة كذلـك أكـثر وضوحاً وأكثر عدالة من خلال منظمة التجارة العالمية وآلياتـها. نتمنـى أن يتحقق في الألفية الثالثة والقرن الحادي والعشرين، قرن الفرصة الأخيرة لمـن يريد أن يتقدم ويبقى على الخريطة الاقتصادية العالمية.

والله ولي التوفيق

تم بحمد الله

المؤلف/عبد المطلب عبد الحميد

قائمة المراجع العربية والاجنبية

أولاً : المراجع العربية

1- د. إبراهيم العيسوي ، الجات واخواتها ، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، 1995.

2- أحمد السيد النجار ، انتصار المصالح الوطنية على الايدولوجية في سياتل ، مجلة السياسة الدولية ، القاهرة ، عدد أبريل 2000.

3- إجلال راتب ، أثر تطبيق أحكام دورة أوراجواي للسلع القذافية على الاقتصادات العربية ، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط ، المجلد الخامس ، والعدد الثاني ، 1997.

4- أسامة المجدوب ، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، 1996.

5- البنك الدولي ، تقرير عن التنمية في العالم ، واشنطن 2001.

6- السيد أحمد عبد الخالق ، المنافسة الدولية وتحرير التجارة العالمية ، مكتبة الجلاء الجديدة ، المنصورة ، 1996.

7- د. حمدي رضوان ، المشاكل الاقتصادية المعاصرة ، مطبعة التجارة والتعاون ، القاهرة 2001.

8- د. حمدى رضوان ، الاقتصاد الدولي ، دراسة تحليلية للعلاقات الاقتصادية الدولية ، مطبعة التجارة والتعاون ، القاهرة ،2001.

9- خالد عبد العزيز الجوهري ، قراءة في أوراق سياتل ، التناقض بين الحرية والعدالة ، السياسة الدولية ، العدد 139 ، القاهرة يناير ، 2000.

10- د. رمزي زكي ، العولمة المالية ، دار المستقبل ، القاهرة ، 1999.

11- د. سامي عفيفي حاتم ، التجارة الخارجية بين التنظيم والتنظير ، الكتاب الأول ، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة ، 1997.

12- سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية وجات 94 ، مكتبة الأشعاع للطباعة والنشر والتوزيع ، الاسكندرية ،1997.

13- د. سامي عفيفي حاتم ، المشروع الوطني لتحديث الدولة في إطار المتغيرات المحلية والأقليمية والدولية ، المؤتمر القومي لمركز بحوث التنمية التكنولوجية ، حلوان ، القاهرة ، مايو 2001.

14- د. سعيد النجار ، الجات والنظام التجاري العالمي ، رسائل النداء الجديد رقم 117 جمعية النداء الجديد ، 1996.

15- د. سلوى محمد مرسي ، اتفاقية الجات وأثرها على توقعات التجارة في الخدمات وأثر ذلك على الاقتصاد المصري ، بحث ضمن سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم 797 ، القاهرة أغسطس 1995.

16- صالح رجب صالح عبده ، الآثار المتوقعة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية على الاقتصاد الليبي ، رسائل ماجستير معهد البحوث والدراسات العربية ، القاهرة 1999.

17- صلاح عبد البديع شلبي ، العضوية في منظمة التجارة العالمية وتنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية ، كتاب الأهرام الاقتصادي ، العدد 123،القاهرة 1998.

18- طارق عبد العال حماد ، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك ، الدار الجامعية، اسكندرية، 1999.

19- د. عبد المطلب عبد الحميد ، العولمة واقتصاديات البنوك ، الـــدار الجامعية ، الاسكندرية 2001.

20- د. عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي الجديد بعـد أحداث 11 سبتمبر ، مجموعة النيل العربية ،ـ القاهرة ، 2002.

21- د. عبد المطلب عبد الحميد ، السياسات الاقتصادية تحليـــل علـــى مستوى الاقتصاد القومي ، مجموعة النيل العربية القاهرة ، 2002.

22- عبد الفتاح مراد ، شرح النصوص القانونيـــة لاتفاقيـــة الجـــات ، القاهرة ، 1996.

23- د. عبد الفتاح الجبالي، أثر دورة أوروجواي علـــى الاقتصاديـــات العربية، المؤتمر العلمي السنوي التاسع عشر للاقتصاد بيـــن المصرييـــن القاهرة ديسمبر 1995.

24- عبد السلام فرج، آثار اتفاقية الجات، ومنظمة التجارة العالمية على قطاع الزراعة بدول المغرب العربي رسالة ماجستير، طربلس، 2000.

25- د.عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيـــل العربيـــة، القاهرة 2002.

26- علاء كمال، الجات ونهب الجنوب، مركز المحروســـة، المعـــادي القاهرة، 1996.

27- د.محمود أبو العيون، تحرير التجارة الدولية في الخدمات بين الطموحات والواقع بالبحث في المؤتمر العلمي لقسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية. القاهرة ، 1996.

28- د.مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية، آلية إدارة إتفاقيات الجات بكتاب الأهرام الاقتصادي رقم 108 ، القاهرة ، أول يناير 1997.

29- د.ماجدة شاهين، منظمة التجارة العالمية ومستقبل الدول النامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، القاهرة ، يناير 1996.

30- د. ماجدة شاهين، المنظمة العالمية للتجارة واتفاقية الإجراءات المضادة للإغراق، كتاب الأهرام الاقتصادي، القاهرة ،فبراير ،1998.

31- د. محسن هلال، تسوية المنازعات التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية، كتاب الأهرام الاقتصادي، القاهرة، نوفمبر.

32- د. نبيل حشاد، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي والعربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

33- وزارة التجارة الخارجية قضايا الدعم والإغراق، التقرير النهائي لإجراءات مد التدابير الوقائية المفروضة على لمبات الفلورسنت، جهاز مكافحة الدعم والإغراق والوقاية، القاهرة، فبراير 2001.

34- وزارة التجارة الخارجية، قضايا الدعم والإغراق، قضية واردات حديد التسليح ذات المنشأ تركيا، التقرير النهائي تحقيق مكافحة الإغراق، جهاز مكافحة الدعم والإغراق والوقاية ، القاهرة، أكتوبر 1999.

35- وزارة التجارة الخارجية ، قضايا الدعم والإغراق ؛ قضية واردات ورق الكتابة والطباعة المصدرة عن أوزان منشأ إندونيسيا ، الهند ،

البرازيل، روسيا الاتحادية، تقرير بدأ التحقيق، تحقيق مكافحة الإغـــراق، سبتمبر 1999.

36- وزارة التجارة الخارجية، نشرة التجارة الخارجية، ملحق العـــدد ، بيان احصائي لقضايا الأغراق، والدعم والوقاية خلال الفترة مـــن 1995-200،القاهرة،2001.

37- وزارة التجارة الخارجية، المفاوضات متعددة الأطراف في إطـــار منظمة التجارة العالمية، دورة سياتل، القاهرة، ديسمبر 1999.

38- وزارة التجارة الخارجية ، التزامـــات مصـــر فـــي التخفيضـــات الجمركية في إطار إتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية ، القاهرة، مـــايو 2000 .

39- د.يسري مصطفى ، الجاتس والبنوك المصرية، مجلة البنوك، العدد السادس عشر، اتحاد البنوك، مصر، القاهرة 1998.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

1- Bergsten : C. Fred , fifty years of the GATT/WTO,lessons from the past for strategies for the future, working paper 98.3 Washington Institute for international Economics, 1998.

2- Charnovitz, stere, the world trade organization and the environment, yearbook of International Environment Law 8:98,1998.

3- Esty, Daniel C., An Environmental Perspective on Seattle , Journal of International Econmic Law 3 No1:10,200.

4- GATT : What it is, What is does, GATT, Geneva, 1996.

5- GATT:trade polices review of Egypt, GATT , Geneva, 1993

6- GATT : International trade, trends and statistics, Geneva, 1999

7- Gulati, Ashok, Agriculture and the New trade Agenda in the WTO 2000. Negotiations, Institute For Economic Growth, Delhi, 1999.

8- Jackson, John, Editorial comment, the WTO Dispute settlement understanding – Misunderstanding on the nature of legal obligation, American Journal of international law 91, 1997.

9- Kruegar, Anneo, Developing countries and next round of multilateral trade negotiation, polices, development research group-trade, may 1999.

10- Moran, theodore, foreign direct international economics, 1998.

11- Mattoo, A, Developing investment countries in the new round of GATS negotiations from a defensive to a proactive role, world economics, 2000.

12- Moore, M, prospects for the development committee in the next round, address to the development committee of European parliament, 21 February 2000. Legal obligation, American journal of international law 91, 1997.

13- Maskus, Keith E, Should core Labor Standard Be imposed through International trade policy? Policy Research working paper 1811, Washington world bank 1997.

14- Richardson J. Davids, the WTO and Market Supportive Regulation: Away. Forward on new Competition, technological and labor Issues, federal Reserve of Stlouis Quarterly Review 82, No. 4, July, August, 2000.

15- Schott Jeffrey J, Decision Making in the WTO. Institute for International Economic Policy, 2000.

16- Srinivason T,N, Developing Countries in the world trading system from GATT 1997 to th third Ministerial Meeting of WTO. Paper prepeared for the WTO's High Level symposium on trade and development, Geneve, May, 1999.

17- Schott, Jeffery J, Prospects of new WTO Trade Negotiation, Draft, Institute for international Economic, 1999.

18- Schott, Jeffery J, Challenges Faceng the world trade organization, in Jeffery's as. The world trading system challenge Ahead, Washington, Institute of International Economics, 1996.

19- Schott, Jeffery J, the WTO AFTER SEATTLE, Institute for International Economics, Washington D.C, July 2000.

20- Thoma Lairson, International Political Economies, Hareout Brace. Sllege Puplishers, New York , 1997.

21- United Nations. Liberizing International transaction in servicees

22- UNCTAD: hand book on International trade and development statistics U.N.N.Y, 1999, 2000.

23- UNCTAD: Trade and development report. U.N.N.Y,2001.

24- UNCTAD: World Investment report. U.N.N.T, 2001.

25- UNCTAD: International Monetary and Financial Issues the 1990's, U.N.N.Y. Geneva 2000.

26- World Bank, World tables, Washington, 2001.

27- Watal, Jayashree, International property Rights in the world trade organization, the forward for developing countries, new Delhi, Oxford University. Press. London, 2000.

دار نشر الثقافة

١٣ شارع حسبو منشا ــ محرم بك
الإسكندرية ✆ ٣٩٣٢١٩٨